Die approbierte Originalversion dieser Diplom-/Masterarbeit ist an der Hauptbibliothek der Technischen Universität Wien aufgestellt (http://www.ub.tuwien.ac.at).

The approved original version of this diploma or master thesis is available at the main library of the Vienna University of Technology (http://www.ub.tuwien.ac.at/englweb/).

Maklerregeln und Maklerhaftung im Ländervergleich

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

eingereicht bei
MMag. Anton Holzapfel

Caroline Andrea Reiß

0450406

Wien, am 07.04.2011

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **CAROLINE ANDREA REIß**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "MAKLERREGELN UND MAKLERHAFTUNG IM LÄNDERVERGLEICH"**,** 75 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, 07.04.2011

Unterschrift

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis iii

Abbildungsverzeichnis iii

1 Einleitung 1

2 Der Immobilienmakler 3

2.1 Österreich 3
2.2 Deutschland 12
2.3 England 17
2.4 Schweden 21

3 Entlohnung des Immobilienmaklers 27

3.1 Österreich 27
3.1.1 Kauf eines Objekts 27
3.1.2 Mieten eines Objekts 30
3.1.3 Allgemeines zur Entlohnung 33
3.1.4 Preisentwicklung 35
3.2 Deutschland 37
3.2.1 Kauf eines Objekts 38
3.2.2 Mieten eines Objekts 42
3.2.3 Allgemeines zur Entlohnung 42
3.3 England 44
3.3.1 Kauf eines Objekts 44
3.3.2 Mieten eines Objekts 46
3.4 Schweden 47
3.4.1 Kauf eines Objekts 48
3.4.2 Mieten eines Objekts 52

4 Doppeltätigkeit 54

4.1 Österreich 54
4.2 Deutschland 57
4.3 England 59
4.4 Schweden 61

5 Schlussfolgerung 64

Kurzfassung 66

Literaturverzeichnis 67

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Durchschnittliche Wohnungsmieten pro m² (€), März 2011, (www.statistik.at) 31
Tabelle 2: Housing Statistics in the EU (2005) aus Amann: Gewerbliche Bauträger im geförderten Mietwohnungsbau in Wien, Mai 2006 (Vgl: www.ovi.at) 32
Tabelle 3: Vergleichsmietendurchschnitt in deutschen Großstädten (www.zia-deutschland.de) 42

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Preise Wohneigentum von 2000- 2010 (www.forexpros.de) ... 46

1 Einleitung

Die Europäer des 21. Jahrhunderts werden anderen Leuten gegenüber immer misstrauischer, vor allem gegenüber jenen denen sie im privaten Dienstleistungsbereich begegnen. Das Internet, unser ständiger Begleiter, und andere schnelllebige Medien bieten uns jede Form des Vergleichs und der Kontrolle von Daten und Serviceleistungen. Je nach Art und Umfang, sowie finanziellen und sozialen Ausmaßes einer Entscheidung sind, die Angst und die Bedenken einen Fehler zu machen erhöht und die verschiedenen Möglichkeiten werden „tausend Mal“ durchgespielt und überdacht. Die Schaffung des geeigneten Wohnraums ist für viele eine Entscheidung, die sie sehr selten und deswegen durchaus gewissenhaft treffen.
Der Immobilienmakler unterstützt den Konsumenten beim Kaufen bzw. Mieten einer Liegenschaft oder eines Grundstückes. Er bildet die Schnittstelle zwischen Verkäufer und Käufer. Er kommt, bei der Ausübung seines Berufes meistens in die Situation „Diener zweier Herrn zu sein“. Seine Kompetenz liegt darin, einerseits sein Wissen zur Verfügung zu stellen und andererseits eine „Mediator“ ähnliche Rolle zu übernehmen.

Nach österreichischem Recht gehört die Tätigkeit des Immobilienmaklers zum Gewerbe der Immobilientreuhänder. Im Grunde ist die Tätigkeit des Maklers eine sehr Vielseitige. Er muss sich mit den Gegebenheiten der Umgebung, den erzielbaren Preisen, den örtlichen Bebauungsbestimmungen, und vielen weiteren Wissensgebieten auseinandersetzen. In den meisten Fällen hat er Bedacht darauf zu nehmen sensibel zu handeln und den richtigen Augenblick abzuwarten und im besten Fall zu erkennen.

Im Zuge der Masterthese wird die Autorin im ersten Teil das Berufsbild, die Pflichten und Aufgaben dieser Berufsgruppe näher erläutern, sowie auf das Image des Maklers in Österreich, Deutschland, England und Schweden eingehen.

Im zweiten Teil der Arbeit liegt das Hauptaugenmerk auf der Vergütung der Leistungen des Maklers.
In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage: Wann hat der Immobilienmakler Provisionsanspruch? Welche Informationspflicht trifft ihn bis zum Abschluss des Geschäftes? Wie unterschiedlich sind die Provisionssätze in den Vergleichsländern? Die Frage der tatsächlichen Einforderung ist nur schwer zu beantworten, da sie durch mangelnde Transparenz verschleiert wird. Diejenigen Makler, welche schon länger im Geschäft sind wissen, dass Provisionen teilweise nicht oder in abgeänderter Höhe als der handelsüblichen beglichen werden. Gibt es dieses Phänomen nur in Österreich oder auch in anderen europäischen Ländern?

Nun möchte die Autorin ihre ganz persönlichen Beweggründe für die Verfassung dieser Arbeit erläutern. Die Themenauswahl erstreckte sich über einen längeren Zeitraum. Nach umfangreicher Recherche kam der Autorin ein Spruch in den Sinn, welchen einst die geliebte verstorbene Tante erwähnte: „Mach immer das was dir Spaß macht und dich interessiert, dann machst du es gern.“

Bei dieser Aussage hat die Autorin angesetzt und sich für dieses Thema entschieden, da sie Tag täglich damit konfrontiert ist.
Durch den tägliche Umgang mit der Materie des Immobilienwesens im österreichischen Raum wurde die Neugier der Autorin geweckt, in Erfahrung zu bringen, wie andere europäische Länder das Maklerwesen handhaben.

Der Immobilienmakler

Im folgenden Abschnitt werden die umfangreichen Tätigkeiten des Maklers, sein Berufsbild als auch allgemeine Informationen über das Maklergeschäft erläutert.

1.1 Österreich

Die Immobilienbranche ist in der heimischen Wirtschaftskammer der Berufsgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder zuzuordnen. Diese wiederum umfasst die drei wesentlichen Berufsgruppen der Immobilienverwalter, Immobilienmakler und gewerblichen Wohnbauträger.
Die tägliche Arbeit des Maklers erfordert ein umfangreiches Wissen auf vielen Teilgebieten.

Die Grundbegriffe des bürgerlichen Rechtes und des Unternehmensrechts sollte er „im Schlaf kennen und anwenden können“, wie die Spezialkenntnisse des Grundbuchsrechtes, Informationen der Widmungs- und Bebauungsbestimmungen und die Gestaltung und Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen (Kauf-/Verkauf, Miete/Vermietung, Pacht, Baurecht und Fruchtgenussbegründung,...).

Um das Berufsbild eines Maklers treffend zu beschreiben gibt es einige Definitionen. Die einschlägigste Erläuterung seiner Tätigkeit findet man wohl in der Gewerbeordnung.
(1) „Das Gewerbe des 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 sie z.B. 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 an Beteiligungen an Immobilienfonds;
5. die Beratung und Betreuung für die in Z 1 bis 4 angefügten Geschäfte, Gewerbetreibende, die zur Ausübung dieser Tätigkeiten berechtigt sind, sind auch zur Vermittlung von Hypothekarkrediten sowie zu 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." (§117 GewO)

Die Hauptpflicht des Maklers besteht darin die Interessen der Vertragspartner zu wahren und sie beim Kauf oder der Anmietung eines Objekts zu unterstützen.

„Für den Vertragspartner des Maklers hat sich seit jeher der Begriff des Auftraggebers in Judikatur und Literatur eingebürgert, wenn gleich dieser Terminus unscharf und irreführend ist, da der Maklervertrag gerade kein Auftragsverhältnis begründet." (Wolfgang Fromherz 1997: S.6)

Der Auftraggeber ist daher auch verpflichtet ihm alle erforderlichen Unterlagen zukommen zu lassen. Kommt der Makler seiner gesetzlich festgelegten Aufgabe nicht nach, so kann von ihm Schadenersatz verlangt und dadurch die Provision gemindert werden.

Der Makler kann für die Vermittlung der Immobilie oder des Grundstückes auf zwei Arten beauftragt werden.
Einerseits mit einem Alleinvermittlungsauftrag, der exklusiven Beauftragung, bei welcher er verpflichtet ist für den Verkäufer tätig zu werden.
Im Gegensatz dazu sagt ihm der Abgeber zu, für die gewählte Dauer des Alleinvermittlungsauftrages keinen anderen Vermittler aus der Branche zu beschäftigen.

(1) „Die Dauer von Alleinvermittlungsaufträgen (§ 14 Abs. 2 MaklerG) von Verbrauchern darf höchstens vereinbart werden mit
1. drei Monaten für die Vermittlung von Bestandsverträgen über Wohnungen oder sonstige den Gebrauch oder der Nutzung von Wohnungen betreffenden Verträgen;
2. sechs Monaten für die Vermittlung von Verträgen zur Veräußerung oder zum Erwerb des Eigentums an Wohnungen, Einfamilienhäusern und einzelnen Grundstücken, die zum Bau eines Einfamilienhauses geeignet sind." (MaklerG BGB. 262/1996; § 30c)

Die zweite und unverbindlichere Variante der Beauftragung, ist der Vermittlungsvertrag. Diese unbefristete Vereinbarung kann vom Besitzer jeder Zeit, ohne Angabe von Gründen, provisionsfrei gekündigt werden. Der Beauftragte wird seine Kompetenzen und seine Möglichkeiten meistens nur bei einem exklusiven Vertrag ausnützen, da er sonst immer damit rechnen muss, dass das Geschäft ein Mitbewerber vor ihm abschließt.

Die Situation und die Zusammenarbeit entspannt sich wesentlich, wenn es „klare Fronten" gibt. Nicht nur auf der Seite des Maklers, weil er frei verfügen kann, sondern auch auf der Verkäuferseite, da er, wenn er Privatinserate schaltet häufig von objektsuchenden Makler kontaktiert wird.

Um die Zusammenarbeit festzulegen, ist bei Alleinvermittlungsaufträgen die Schriftform erforderlich. Der Maklervertrag ist zwischen Verkäufer/ Vermieter und Makler im Maklergesetz geregelt.

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

Wenn der Immobilienmakler kraft Geschäftsgebrauchs als Doppelmakler tätig sein kann, hat diese Übersicht auch einen Hinweis darauf zu enthalten. Bei erheblicher Änderung der Verhältnisse hat der Immobilienmakler die Übersicht entsprechend richtigzustellen. Erfüllt der Makler diese Pflichten nicht spätestens vor einer Vertragserklärung des Auftraggebers zum vermittelten Geschäft, so gilt § 3 Abs. 4 MaklerG." (MaklerG §30b)

Die Arbeit, die Bewerbung und die damit verbundenen Kosten, hat der Makler bis zum eventuellen Abschluss des Geschäftes selbst zu tragen. Erst wenn sich die Vertragspartner einig geworden sind und ein rechtswirksame Übereinkunft unterzeichnet ist, hat er Anspruch auf eine angemessene Entlohnung.

„Der Anspruch auf Provision entsteht mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts. Der Makler hat keinen Anspruch auf einen Vorschuss." (§ 7 Abs. 1 MaklerG)

Das Erfolgserlebnis des Maklers ist ebenfalls davon abhängig, ob der Verkäufer den von ihm namhaft gemachten und empfohlenen Nachfrager annimmt und einer Willensübereinkunft zustimmt.
Der Immobilienmakler muss für den rechtswirksamen Provisionseintritt einen Maklervertrag abschließen, verdienstlich sowie vertragsgemäß tätig werden

und einen Vermittlungserfolg vorweisen. Sein Verhalten weist zusätzlich die Schwerpunkte Kausalität und Adäquanz auf. (Vgl. Anton Holzapfel 2010)

„Der Anspruch auf Provision entfällt, wenn soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Auftraggeber aus nicht vom Auftraggeber zu verstehenden Gründen nicht ausgeführt wird. Bei Leistungsverzug des Dritten hat der Auftraggeber nachzuweisen, dass er alle zumutbaren Schritte unternommen hat, um den Dritten zur Leistung zu veranlassen.“ (§ 7 Abs 2 MaklerG)
Durch diese Punkte werden sowohl der Auftraggeber als auch der Interessent gegenüber dem Makler abgesichert.

Der Immobilienvermittler kann sich jedoch, im Falle des Nichterfolges auch auf besondere Provisionsvereinbarungen unter § 15 Abs. 1 und 2 MaklerG auf den Abgeber und den Interessenten berufen, wenn

- Das Geschäft wider Treu und Glauben nicht zustande kommt
- Ein anderes als ein zweckgleichwertiges Geschäft zustande kommt
- Das Geschäft nicht mit dem Auftraggeber, sondern einer anderen Person zustande kommt
- Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht ausgeübt wird (Vgl. §15 Abs. 1 MaklerG)
- Vertragswidrige Auflösung des Alleinvermittlungsauftrags ohne wichtigem Grund
- Das Geschäft im Zeitraum der Exklusivität, durch einen anderen beauftragten Makler eintritt oder
- auf andere Art als die Vermittlung zustande kommt (Vgl. § 15 Abs. 2 MaklerG)

Die speziellen Kenntnisse der Immobilienbewertung hat der Makler nach einigen Jahren im Gespür, da er umfassende Marktkenntnis aufgrund von Vergleichsobjekten erworben hat. Die Prüfung der aktuellen Marktlage zum Zeitpunkt des Verkaufs hat vor allem in den letzten Jahren wesentlich an

Bedeutung gewonnen. Gibt es kein gültiges Gutachten, welches in angemessenem Zeitraum von einem Sachverständigen erstellt wurde, kann der Makler seine Kenntnisse am Sektor der Bewertung einbringen.

Auch die Ermittlung allfälliger förderungsrechtlicher Möglichkeiten gehört zu seinem Aufgabengebiet. Um nur ein Beispiel zu nennen: Die staatliche Unterstützung mit der er am häufigsten konfrontiert wird, ist die Wohnbauförderung, bei welcher das Einkommen und die Staatsangehörigkeit der Antragsteller, ein entscheidendes Erlassungskriterium sind und geklärt werden muss, ob keine andere geförderte Situation besteht.

Einige Immobilienmakler haben sich auf Mietobjekte spezialisiert und sollten daher tiefergehende Kenntnisse über die Eigenheiten des österreichischen Mietrechtes und über das Wohnungseigentumsrecht haben, um die Kunden gut beraten und zufriedenstellen zu können.
Der Immobilienmakler nimmt Kauf- oder Mietangebote entgegen oder ist dabei behilflich. Das einseitig unterfertigte Anbot legt er dem Abgeber vor und erhofft seine Zustimmung, um „den Ball ins Tor“ zu bekommen.

Es ist wichtig, dass er den/die Kunden, nachdem das Geschäft erfolgt ist, bis zur Vertragsunterfertigung begleitet und bis zur tatsächlichen Unterfertigung des Kaufvertrages mit Rat und Tat zur Seite steht. Falls es nötig ist auch darüber hinaus, da in Österreich Folgendes zu tragen kommt.

„Im österreichischen Recht wird das Eigentumsrecht beim Abschluss des Kaufvertrages nicht zu diesem Zeitpunkt übertragen, sondern nur begründet. Beim Abschluss des Kaufvertrages verpflichtet sich der Käufer zur Zahlung des Kaufpreises und der Verkäufer zur Übergabe und Übereignung einer Sache. Man erwirbt demzufolge nur ein Forderungsrecht auf Übereignung der Sache und Entrichtung des Kaufpreises.“ (Hackl-Miheljak, Holzapfel, Kohlmaier 2004: S. 2)

Der Immobilienmakler erleichtert die Aufgabe des Notars oder Rechtsanwalts enorm, wenn er die Daten von Käufer und Verkäufer zusammenfasst und ihm übermittelt. Die Erstellung der Verträge unterliegt nahezu ausnahmslos dem Notar oder dem Anwalt.
In vielen Fällen schlägt der Immobilienvermittler dem Kunden Geschäftspartner für die Finanzierung vor, insofern er diese Tätigkeit nicht selbst übernimmt.
Gleichgültig wer diese Aufgabe erledigt, werden zusätzlich Unternehmen für den Vertragsabschluss als auch die Versicherung empfohlen.
Der Vorteil dabei ist, dass er schon auf die Wünsche der Durchführer eingehen kann und weiß, welche Unterlagen und Eckdaten benötigt werden.

Zum Abschluss diese Kapitels ein treffendes Zitat zum Thema Ausbildung und Auftreten des Immobilienmaklers.

„(...)„Für uns ist die Persönlichkeit des Auszubildenden wichtig, denn er muss sich im privaten Umfeld des Kunden bewegen.“ (...) Exklusivität und Kompetenz als Imagefaktoren müssen nach außen transportiert werden. Deshalb sind das persönliche Auftreten und die Eloquenz eines Kandidaten fast wichtiger als etwa dessen Mathematikkenntnisse (...).“ (Weltonline, 17.07.2008)

Eine Immobilienmaklerin aus Wien zieht einen humorvollen Vergleich mit dem Berufsfeld des Vermittlers von Immobilien.

„Malgorzata Altrock vergleicht ihren Job mit dem eines Weddingplanners: „Ich mache die Braut hübsch, es gibt Besichtigungstermine, ich bin beim Verlieben dabei. Der Vertrag ist die Hochzeit", sagt Altrock, die als Maklerin bei HM Kaiser & Partner Immobilien tätig ist. Der Vergleich hat was: Die Wahl einer neuen Unterkunft, besonders wenn es um einen Kauf geht, ist eine Entscheidung für viele Jahre, oft fürs Leben. Da sollte wie bei der Partnerwahl alles passen.“ (Wirtschaftsblatt, Alexandra Rotter, 26.11.2010)

Seit 01.01.2009 gilt in Österreich ein neues Feilbietungsrechtsänderungsgesetz (FRÄG), welches es ermöglicht Liegenschaften im Rahmen eines privaten Versteigerungsverfahrens zu vermarkten. Das neue Verfahren hat die Voraussetzung den Bedürfnissen des Immobilienmaklers nach einer praxisnahen Verwertungsmethode gerecht zu werden. Es ist im wesentlichen im §87a bis §87e NO und den §177 Abs. 4 und §179 bis 181 EO geregelt. (Vgl. www.vavrovsky.at)

Der Veräußerer hat die Feilbietungsbedingungen zu erstellen, welche mindestens folgende Kriterien enthalten müssen und am Besten von einem Rechtsanwalt erstellt werden:

„1. Namen (Firma), Anschrift (Geschäftsanschrift), sowie gegebenenfalls Tag der Geburt, Firmenbuchnummer oder ZVR-Zahl des Eigentümers;

2. die Bezeichnung des feilzubietenden Gegenstands und den Ort der Feilbietung;

3. das geringste Gebot;

4. die Angabe, ob die Bietinteressenten vor der Versteigerung eine Sicherheit erlegen müssen, sowie Art und Höhe dieser Sicherheit;

5. Bestimmungen über die Zahlung des erzielten Meistbots;

6. Bestimmungen über die Verteilung und Verwendung des Meistbots unter Berücksichtigung allfälliger Lasten sowie deren Übernahme oder Lastenfreistellung;

7. Bestimmungen über die Sicherung des Rechtserwerbs, insbesondere durch Anmerkung der Rangordnung für die beabsichtigte Veräußerung und die treuhändige Verwahrung des Rangordnungsbeschlusses;

8. Hinweise auf gerichtliche und verwaltungsrechtliche Genehmigungen, die für die Rechtswirksamkeit des Rechtserwerbs allenfalls erforderlich sind;

9. Bestimmungen über die Folgen der Nichterfüllung der Feilbietungsbedingungen durch den Meistbieter und die Tragung der Kosten einer aus diesem Grund fehlgeschlagenen Feilbietung;

10. die ausdrückliche Einwilligung des Eigentümers (§ 31 Allgemeines Grundbuchsgesetz 1955), dass das Eigentumsrecht des Meistbieters

aufgrund der vom Notar auszustellenden Amtsbestätigung (§ 87d) im Grundbuch eingetragen oder zu diesem Zweck diese Amtsbestätigung in die Sammlung der gerichtlich zu hinterlegenden Urkunden aufgenommen wird.“(www.vavrovsky.at)

Der Gegenstand der freiwilligen Feilbietung ist eine Liegenschaft, ein Superädifikat oder ein Baurecht. Die Kosten dieser Art der Veräußerung trägt der Käufer, jedoch ist eine Überwälzung auf den Meistbieter möglich. Sollte es nicht zum Verkauf kommen, sind die Kosten der halbe Ausrufungspreis.
Der Notar ist verpflichtet sie bekannt zu machen und mindestens drei Wochen in der Ediktsdatei zu veröffentlichen. Sollte die Versteigerung von einem Rechtsanwalt durchgeführt werden, hat der Notar sie zu beurkunden.

Die Teilnehmer haben die Feilbietungsbedingungen zu lesen und zur Kenntnis zu nehmen. Ein Rückzug des Eigentümers ist möglich, solange kein gültiges Gebot abgegeben wurde. Der Meistbieter hinterlegt das Meistbot beim Notar. (Vgl. Kurt Klima, Katharina Kohlmaier 2008: Folie 13-26)

Der Ablauf einer freiwilligen Feilbietung erfolgt folgendermaßen:
„Der Eigentümer einer Liegenschaft oder eines Superädifikats kann einen Notar, einen Rechtsanwalt oder einen hierzu befugten Gewerbetreibenden (Immobilienmakler oder Versteigerer beweglicher und unbeweglicher Sachen) mit der öffentlichen Versteigerung beauftragen.
Der Eigentümer der Liegenschaft hat seinem Auftrag Feilbietungsbedingungen anzuschließen und dem Notar nachzuweisen, dass er die freie Verfügung über den feilzubietenden Gegenstand hat und das alle für die Veräußerung erforderlichen Genehmigungen und Zustimmungen vorliegen. Eine allfällige Rangordnung muss noch mindestens 10 Monate gültig sein.
Soll die Versteigerung über einen Rechtsanwalt oder einen hiezu befugten Gewerbetreibenden (Immobilienmakler oder Versteigerer beweglicher und unbeweglicher Sachen) erfolgen, beschränkt sich die Funktion des Notars auf die Beurkundung der Feilbietungsbedingungen und der Versteigerung.

Die Feilbietungsbedingungen dürfen nicht von dem mit der Versteigerung beauftragten Notar erstellt werden. Falls diese nicht den gesetzlichen Erfordernissen entsprechen, hat jedoch der Notar den Eigentümer zur Verbesserung anzuleiten." (www.oevi.at)

1.2 Deutschland

Es ist jeder in der Lage den Beruf des Maklers auszuführen, egal ob er eine besondere fachliche Eignung oder eine berufliche Ausbildung vorweisen kann. Diese Berufsgruppe fällt in die Gewerbefreiheit und kann ohne umfangreichen Aufwand von jedermann, bis auf ein paar gesetzliche Ausnahmen, welche in der Gewerbeordnung §34c Abs. 2 geregelt sind, angemeldet werden.

„Die Erlaubnis ist zu versagen, wenn
1. Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass der Antragsteller oder eine der mit der Leitung des Betriebes oder einer Zweigniederlassung beauftragten Personen die für den Gewerbebetrieb erforderliche Zuverlässigkeit nicht besitzt; die erforderliche Zuverlässigkeit besitzt in der Regel nicht, wer in den letzten fünf Jahren vor Stellung des Antrages wegen eines Verbrechens oder wegen Diebstahls, Unterschlagung, Erpressung, Betruges, Untreue, Urkundenfälschung, Hehlerei, Wuchers oder einer Insolvenzstraftat rechtskräftig verurteilt worden ist, oder
2. der Antragsteller in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt; dies ist in der Regel der Fall, wenn über das Vermögen des Antragstellers das Insolvenzverfahren eröffnet worden oder er in das vom Insolvenzgericht oder vom Vollstreckungsgericht zu führende Verzeichnis (§ 26 Abs. 2 Insolvenzordnung, § 915 Zivilprozessordnung) eingetragen ist."(§34c Abs. 2 GewO)

Um diesen interessanten und vielseitigen Beruf auszuüben ist lediglich eine behördliche Erlaubnis erforderlich, jedoch für den Nachweis der Fachkenntnisse keine Prüfung nötig, weil das laut deutscher Meinung einen

Eingriff in den Schutzbereich des Artikel 12 des Grundgesetzes zur Berufsfreiheit darstellen würde. Eine Ausbildung zum Erwerb des Grundwissens ist in jedem Fall sinnvoll, da das Maklerrecht aufgrund der wenigen Regelungen, weitestgehend Richterrecht ist. Unterlaufen dem Makler bei der Ausübung seines Berufs Fehler oder gibt er Falschauskünfte, wird der Sachverhalt geklärt und unnachgiebig verurteilt. (Vgl. www.breiholdt.de)

Es gibt drei unterschiedliche Arten einen Immobilienmakler zu beauftragen, welche in der Praxis angewendet werden,.
Allgemeinauftrag, bei welchem der Auftraggeber weitere Makler einschalten kann und gleichzeitig die Option hat selbst tätig werden. Diese Form der Beauftragung kann mit dem schlichten Vermittlungsauftrag in Österreich gleichgesetzt werden. In diesem Fall werden sich sehr viele Makler auf ein Objekt stürzen und es eventuell auch zu verschiedenen Preisen anbieten, da sie unterschiedliche Provisionssätze einrechnen. (Vgl. www.breiholdt.de)

Beim so genannten Alleinauftrag darf der Auftraggeber keine weiteren Maklerkollegen einschalten, allerdings ist dem Verkäufer der Eigenverkauf und die damit verbundene selbst geschaltete Bewerbung weiterhin gestattet.
Die dritte und letzte Möglichkeit ist der qualifizierte Alleinauftrag, welcher für den ausgewählten Immobilienmakler die größtmögliche Sicherheit bedeutet, da der Auftraggeber nicht selbst tätig werden darf und alle Interessenten für das Objekt an den Makler verweisen muss.

Die letzten zwei Varianten haben eines gemeinsam und zwar, dass bei dieser Beauftragungsart der mit dem Verkauf beauftragte Makler tätig werden muss. Als Gegenleistung hat er die Sicherheit, dass der Immobilienvermittler in Ruhe arbeiten kann. Das Ausmaß der Anstrengungen ist vom Vertragsobjekt, sowie von Einzelabsprachen abhängig. (Vgl. www.finanztip.de)

Ob es zu einer Willensübereinkunft kommt und die Eigentumsverhältnisse übertragen werden, entscheidet der Auftraggeber völlig selbstständig und nach seinem Interesse.
Da dies den Verkäufer in seiner Handlungsfähigkeit sehr einschränkt, verlangt das deutsche Gesetz, dass die Hinzuziehungs- und Verweisungsregelung zu ihrer Wirksamkeit und voll Anwendung individuell ausverhandelt werden müssen. Die Bestimmungen können nicht in Formularverträgen oder Geschäftsbedingungen geregelt werden. An diese Individualvereinbarung werden vom Bundesgerichtshof hohe Ansprüche gestellt. Bei der Ausverhandlung sollte auf die Eigenverkaufsklausel Acht gegeben werden und der Verkäufer muss zu einer Abänderung oder einem Verzicht bereit sein. (Vgl. www.juraforum.de)

Ähnlich wie in Österreich, muss diese einschränkende Art von Vertrag in angemessener Weise befristet werden. Wird von den Vertragspartnern auf die Befristung vergessen oder fehlt sie einfach in der Vereinbarung, gilt der Vertrag für eine angemessene Zeit abgeschlossen.

Die Kündigung vor Zeitablauf ist in diesem Fall nur zulässig, wenn der Makler seinen Verkaufsbemühungen nicht ausreichend nachkommt oder gar untätig ist. Sollte sich der Abgeber der Immobilie nicht an diese Richtlinien halten so macht er sich schadenersatzpflichtig und hat im Zweifelsfall die Auslagen zu ersetzen bzw. eine angemessene Entschädigung zu leisten. Im Normalfall wird der qualifizierte Alleinauftrag, auf einen Zeitraum von drei bis sechs Monate befristet, erteilt. (Vgl. www.auslangsimmobilienportal.de)

In unserem Nachbarland gibt es den Immobilienverband Deutschland, kurz IVD genannt, der Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen. Dieser Verband ist der Größte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland, in dem Immobilienmakler sehr gut organisiert sind.

In Deutschland gibt es zwei Arten von Immobilienvermittlern, einerseits den Handelsmakler und andererseits den Zivilmakler, zu welchen auch der Immobilienmakler gerechnet wird. Die gesetzlichen Bestimmungen dieser Berufsgruppe befinden sich in den §§ 652–654 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB), welches in seiner momentanen Formulierung aus dem Jahr 1896 stammt. In diesem Gesetzestext werden vor allem Regelungen des Provisionsanspruchs behandelt. Es gab in den vergangenen Jahren immer wieder Novellen des BGB, jedoch wird noch immer von "Mäkler" und von "Mäklerlohn" in den Gesetzestexten gesprochen. (Vgl. www.breiholdt.de)

Der Immobilienmakler arbeitet mit der Absicht auf Erfolg und wird nur bei dessen Eintritt entlohnt. Eine Ausnahme bietet die erfolgsunabhängige Provisionsvereinbarung, welche beim Abschluss eines qualifizierten Alleinauftrags möglich ist. Eine Variante wäre einen pauschalem Aufwandsersatzanspruch zu vereinbaren, jedoch muss dieser vom wirklichen Aufwand bemessen werden. In den meisten Fällen sind dies Inseratskosten, welche einen Hauptteil der Aufwendungen des tätigen Maklers ausmachen. (Vgl. www.ivd-west.net)

„Aufwendungen sind dem Mäkler nur zu ersetzen, wenn es vereinbart ist. Dies gilt auch dann, wenn ein Vertrag nicht zustande kommt.“ (§ 652 Abs. 2 BGB)

Die Tätigkeit muss kausal oder ursächlich sein, dies bedeutet, dass das Hauptgeschäft in Folge eines Nachweises oder einer Vermittlungstätigkeit zustande kommt. Der reine Zeitablauf führt nicht zur Unterbrechung des Ursachenzusammenhangs, beeinflusst jedoch die Beweislast.
Gibt es einen geringen zeitlichen Unterschied zwischen dem Nachweis des Maklers und des Vertragsabschlusses, wird zu seinen Gunsten entschieden. Handelt es sich um eine größere Zeitdifferenz so liegt die Beweislast für die Ursächlichkeit beim Makler. Eine Provisionspflicht ist zum Beispiel dann nicht gegeben, wenn der Verkäufer seine Veräußerungsabsichten aufgibt und

verspätet nach geänderten Umständen an den namhaft gemachten Kunden verkauft. (Vgl. www.breiholdt.de)

Der am Anfang schon erwähnte Immobilienverband Deutschland, hat für seine Mitglieder Standesregeln geschaffen, welcher sich zum Ziel gesetzt hat, das Ansehen des Berufsstandes zu fördern. Diese Vorschriften sind nicht Pflicht und werden deshalb nicht von allen Maklerkollegen eingehalten. Die eventuelle Ahndung eines Verstoßes, kann nur nach der Satzung des Mitgliedverbandes erfolgen. (Vgl. www.ivd-west.net)

Dieser Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen verlangt von seinen Mitgliedern:

- sich ständig fachlich fort- und weiterzubilden und stets aktuelles Fachwissen seinen Kunden gegenüber bereit zu halten
- sich permanent und umfassend über alle Gegebenheiten wirtschaftlicher und rechtlicher Natur für die Ausübung seines Berufes zu informieren und mit den daraus gewonnenen Kenntnissen seine Kunden fachgerecht zu beraten
- bei der Werbung um Aufträge wahrheitsgemäße Angaben über die eigene Leistungsfähigkeit und die Ausstattung des eigenen Unternehmens zu machen,
- Eigeninteresse an einem Objekt dem Gegenüber unverzüglich mitzuteilen (Vgl. IVD- Standesregeln 2010)

Von seinen Mitgliedern verlangt der IVD, dass sie sich zur Verschwiegenheit verpflichten und jeden Geschäftsvorgang vertraulich behandeln, soweit dies mit der Erfüllung des Auftrags in Einklang gebracht werden kann.
Die Anhänger des angesehenen Verbandes unterliegen der Verpflichtung, sich stets kollegial zu verhalten und sich bei Meinungsverschiedenheiten mit Kollegen zunächst an den Berufsverband zwecks gütlicher Einigung zu wenden. Selbstverständlich haben sie ihr privates vom geschäftlichen Vermögen zu trennen. (Vgl. www.ivd-west.net)

In Österreich, wie auch in Deutschland ist es Pflicht eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für sich und seine Mitarbeiter mit einer angemessenen Deckungssumme entsprechend der Geschäftstätigkeit abzuschließen und zu unterhalten.
In dem Geschäftsbereich der Immobilienmakler geht es fast ausschließlich um Vertragsabschlüsse und Tätigkeiten die mit erheblichen Vermögenswerten zusammenhängen. (Vgl. http://immobilienmakler-beruf.de/)

Ein Grundstück oder ein Gebäude hat traditionell einen hohen Wert und die damit verbunden monetären Geldflüsse stellen ein enormes Risikopotential für Vermögensschäden dar. Die häufigsten Fehlerquellen liegen im vernachlässigen von Informationen wie die Wohnbauförderung, Baujahr eines Gebäudes, oder fehlerhafte Berechnung eine Verkehrswertes eines Grundstückes.
Tritt ein Vermögensschaden ein, so haftet der Makler mit seinem Kapital für die finanziellen Nachteile die seinem Kunden, dem Verkäufer oder dem Käufer sowie sonstigen Dritten gegenüber entstehen.
Diese Versicherung schützt aus diesem Grund den beruflich engagierten Immobilienvermittler und stellt eine Sicherheit für die Beteiligten dar. Die Vermögensschaden- Haftpflichtversicherung bezahlt im Schadensfall und leistet die Entschädigungszahlungen. (www.amundy.de)

1.3 England

Das Vereinigte Königreich Großbritannien stellt im Vergleich zu den bereits erläuterten Systemen in Österreich und Deutschland ein sehr komplexes dar.
Zum Kaufpreis einer Immobilie addieren sich in England Provisionen, Steuern und diverse Gebühren. Der Unterschied zwischen guten, anerkannten Maklern und den „schwarzen Schafen“ der Branche ist jedoch genau so gegeben. (www.justlanded.com)

Den Konsumenten wird empfohlen sich an einen Estate Agent zu wenden, da seine Aufgabe zu der Gruppe „the guild of professional estate agents“ gehört. Die Richtlinien dieser Vereinigung sind in der National Association of Estate Agents (NAEA) organisiert, welche Informationen über das Kaufen und Vermieten von Immobilien zur Verfügung stellt. (www.justlanded.com)

Ihre Zehntausend Mitglieder weltweit sind verpflichtet sich an strikte Regeln zu halten, damit der Kunde in „sicheren Händen“ ist. Diese Organisation hat die Wahrung eines hohen Maßes an Integrität und Service zum Ziel. Die Regeln unterteilen sich in drei Bereiche:

- Die Immobilien- Ombudsmann Code of Practice für Letting Agents
- Die Immobilien- Ombudsmann Code of Practice für Wohnobjekte- Teil 1
- Die Immobilien- Ombudsmann Code of Practice für Wohnobjekte- Teil 2

Die Immobilienvermittler in England haben keinerlei Verpflichtung einer Berufsorganisation anzugehören, trotzdem schließen sich viele dieser Vereinigung an. Wie bei der Unterteilung der Bereiche schon ersichtlich, unterhält sie gemeinsam mit der Incorporated Society of Valuers and Auctioneers und der Royal Instiution of Chartered Surveyors ein Ombudsmann- Schema. (www.naea.co.uk)

Ein ombud (altnordisch: umboð „Vollmacht“) ist eine häufig ehrenamtliche Aufgabe einer Person, in einer Organisation oder in der Öffentlichkeit bei bestimmten Themen eine ungerechte Behandlung von Personengruppen zu verhindern. (http://de.wikipedia.org)

Wie viele andere Selbstregulierungseinrichtungen, sollte der Ombudsmann bei Streitfragen unparteiisch vorgehen. Er soll helfen die Interessen derjenigen zu berücksichtigen, welche sonst nicht gehört werden.

Bei der Lösung des Problems soll wenn möglich ein nicht zu großer bürokratischer Aufwand entstehen. Immer mehr Institutionen richten eine Ombudsmann- Stelle in Bereichen mit hohem Konfliktpotential ein. In der National Association of Estate Agents ist er weitestgehend unparteiisch und seine Entscheidungen sind für den betroffenen Immobilienmakler bindend. (Vgl. http://de.wikipedia.org)

Bis Mitte 1997 wurden ausschließlich Verbandsmitglieder dieser Stelle zugeordnet, doch danach wurde das System geändert. Seither dürfen sich auch unabhängige Makler mit einseitigen Erklärungen beteiligen. Diese angesehene Institution verurteilt jedoch nur den Estate Agent, wenn er mit dem Verkauf betreut ist, jedoch ist das Vermitteln von Mietverträgen ausgeschlossen. (Vgl. Lehofer 1998: S. 69)

Eines der wichtigsten Kriterien beim Verkauf ist der Gedanke über die aktuellen Gegebenheiten am Markt, aus denen man sich ein umfangreiches Bild macht. Der Agent gibt genau Auskunft über die verschiedenen Vermarktungsmöglichkeiten und Vertriebskosten. Im besten Fall entwickelt der Abgeber eine vertraute Basis mit dem Vermittler, denn niemand kennt das zum Verkauf stehende Objekt so gut wie sie.

In England legt man Wert auf eine klare Trennung im Auftragsverhältnis, in welchem geklärt wird für wen der Makler tätig wird. Die Estate Agents handeln im Auftrag des Verkäufers, welchem sie verpflichtet sind und der sie direkt entlohnt. Diese Berufsgruppe kümmert sich um das Verkaufen, Vermieten oder die Verwaltung von Immobilien. Er kümmert sich hauptsächlich um die Vermarktung des Objekts. Diejenige Berufsgruppe, welche sich auf die Vermietung spezialisiert nennt man Letting oder Management Agent. (Vgl. Lehofer 1998: S. 28)

Im Vergleich zu unseren ortsüblichen Gegebenheiten, wird dort kein wesentlicher Unterschied zwischen Kauf und Miete gemacht. In beiden Fällen trifft den Vermittler keine Doppeltätigkeit.

Der Estate Agent Act aus dem Jahr 1979 regelt den Tätigkeitsbereich des Immobilienmaklers. Seine Aufgabe ist es sicherzustellen, dass im besten Interesse des Kunden gehandelt wird und sowohl Käufer als auch Verkäufer fair behandelt werden. Werden diese Bestimmungen bei der Ausübung des Berufs nicht eingehalten, wird dem Schuldigen die Tätigkeit verboten. Sollte dieses gesetzliche Verbot missachtet werden, gibt es die Möglichkeit einer strafrechtlichen Verfolgung. (Vgl. http://en.wikipedia.org)

In England gibt es einige Arten von Immobilienmaklern. Unteranderem gibt es den Relocation Agent. Während der Estate Agent ausschließlich im Auftrag eines Verkäufers aktiv wird, handelt der Relocation Agent im Interesse eines Käufers. Der kaufwillige Kunde beauftragt einen Immobilienvermittler mit der Suche seines Traumhauses oder –wohnung. Die schnelle Erfolgswahrscheinlichkeit hängt davon ab, wie genau der Erwerber sein Ziel beschreiben kann. Die Vorstellung einer perfekten Immobilie ist je nach Betrachter unterschiedlich, da die Präferenzen und Wertvorstellungen unterschiedlich sind.

Der Relocation Agent besichtigt gewissenhaft jene Liegenschaften bei welchen die vorgegebenen Eckdaten passen. Nach der Untersuchung mit seinem geschulten Auge, lässt er „das Objekt der Begierde“ von einem neutralen Gutachter schätzen. Mit dem Wert des Schätzgutachtens im Hinterkopf handelt er mit dem Verkäufer einen angemessenen Preis aus. (Vgl. www.justlanded.com)

In Fällen, in welchen es keinen Zeitdruck gibt, hat der Käufer auf diese Weise die besten Chancen sein Traumhaus zu finden. Es ist besonders wichtig, dass der gewählte Agent nicht auch ein Estate Agent ist, da er sonst nur seine eigenen Immobilien vorantreiben will und nicht ausschließlich auf die Bedürfnisse des Kunden eingeht. Hat ein Kunde vor seinen Wohnsitz aus dem Ausland nach England zu verlegen, hilft dieser Agent ihm bei vielen organisatorischen Dingen (z.B. Visa, Führerschein und anderen offiziellen

Dokumenten). Die Wahl des „Auswanderers“ sollte auf einen hervorragenden Relocation Agent fallen, da er durch seine Kompetenz die Arbeit, sowie die mit dem Umzug verbundenen Ängste und Sorgen minimiert. (Vgl. www.expatica.com)

Es gibt Maklerbüros, welche die beiden bereits erwähnten Servicemodelle anbieten. Ihre Mitarbeiter managen diese Geschäftsbereiche vollkommen getrennt von einander.

„Jeder Mensch ist Ausländer – zumindest jenseits seiner Landesgrenzen. Eine Binsenweisheit, gewiss. Aber es ist gut, sich ihrer öfters zu erinnern. Als >>non-UK passport holder<< bewegen Sie sich in England als Gast, und das erfordert, sich bestimmten Gepflogenheiten anzupassen.“ (Halwart Schrader 2005: S. 21)

Auf dieses Zitat von Halwart Schrader sollte unter anderem auch beim Umgang mit Immobilien Acht gegeben werden, da die Engländer sehr viel Wert auf die Etikette legen und die Anpassung von neuen Bewohnern. Die Umgehung der Gepflogenheiten zieht keine Ahndungen mit sich, erschwert jedoch sicherlich die Einigung über ein Kauf- oder Mietobjekt.

1.4 Schweden

Im Maklergesetz ist der Verkauf von Grundstücken, Wohnungen und Einfamilienhäusern geregelt. Es besagt, dass diese Geschäfte nur von einem zugelassenen Immobilienmakler gewerbsmäßig vermittelt werden dürfen.
Die offizielle Zulassung zu diesem Gewerbe geschieht beim Grundstücksmakleramt, welches eine staatlichen Behörde ist. (Vgl. www.schweden-immobilien-online.de)

Im untersuchten Land benötigt man für den Erwerb einer Freizeitimmobilie keinen Notar, da die staatlich zugelassenen Makler autorisiert sind und alle

notarüblichen Aktivitäten selbst durchzuführen. Diese Tatsache erspart den Parteien viel Zeit und vor allem Geld. (Vgl. Lehofer 1998: S.71)

Seit dem 1. Januar 2000 können außerhalb Schwedens wohnhafte Personen unabhängig von ihrer Staatsangehörigkeit ohne Genehmigung Immobilien erwerben. Nach schwedischem Immobilienerwerbsrecht muss dieser Übergang der Besitztümer schriftlich erfolgen (Vgl. Gesetz von 1970; 944 Jordabalken Kap. 4 § 1).

Damit das Geschäft rechtswirksam werden kann, müssen daher alle mündlichen Absprachen in den Kaufvertrag Eingang finden. Diese Vereinbarung besteht normalerweise aus zwei Teilen, dem Vertrag und dem Kaufbrief. Nach dem Kauf muss der Erwerb beim Grundbuchamt registriert werden. Eine Rückgängigmachung des Kaufes oder ein nachträglicher Abzug vom Kaufpreis aufgrund von Mängeln ist nur bei Mängeln möglich, die bei einer dem Alter und Zustand des Hauses angemessenen Untersuchung nicht festgestellt werden konnten (Vgl. 944 Jordabalken 4 Kap. § 19).

Das Grundbuch ist Teil des Immobilienregisters, einem nationalen Register, das mehrere Aufgaben hat und die folgenden Informationen bietet:

- Eigentum (Katasterinformationen)
- Katasterübersichtsplan
- Eigentumsrechte
- dingliche Nutzungsrechte auf Zeit
- Grundpfandrechte
- Dienstbarkeiten und Grundstücksbelastungen
- Flächennutzungspläne und Verordnungen
- geschützte Baudenkmäler
- Gebäude
- Informationen zur Besteuerung

Das Grundbuch wird durch das schwedische Zentralamt für Landesvermessung (Lantmäteriet) unterhalten. Wie auch in Österreich, ist dies ein wichtiges Instrument, um Eigentumsverhältnisse festzustellen. Im Jahr 1970 wurde mit der Errichtung eines elektronischen Registers begonnen und im Laufe der Jahre wurden alle Informationen ergänzt, sodass 1995 die Arbeiten abgeschlossen werden konnten.
Die Eigentumsauskunft fremder Liegenschaften ist kostenpflichtig, lediglich für „Mein Eigentum (Min fastighet)“ ist es kostenlos. Nach schwedischem Recht geht das Immobilieneigentum bereits mit Unterzeichnung des Kaufbriefs auf den Erwerber über und die Eintragung ins Grundbuch besitzt lediglich deklaratorische Wirkung. (Vgl. https://e-justice.europa.eu)

In Schweden gilt es einige Voraussetzungen zu erfüllen, um als Immobilienmakler zugelassen zu werden. Eine dieser Bestimmungen ist die Verpflichtung haftpflichtversichert zu sein. Die Kriterien für die Versicherung sind im Maklergesetz geregelt und sie dienen dazu eventuelle Schäden, die ein Immobilienmakler seinen Kunden durch Versäumnis in der Behandlung der Angelegenheit verursacht hat, zu entschädigen.
Diese Verpflichtung hat eine besondere Bedeutung, da der Makler laut Gesetz angehalten ist, umfassende Informationen beider Vertragsparteien bereit zu halten. Bei relevanten Informationen des Objekts trifft den Verkäufer die Erkundungspflicht.
Die Rechtsprechung ist strikt und sieht in jenem Fall vor, wenn der beauftragte Makler mit einer problematischen Situation zu rechnen hat, diese sofort zweifelsfrei aufzuklären. Versäumt der seine Pflichten, muss er mit Schadensersatzforderungen rechnen. (Vgl. Lehofer 1998: S. 70)

Der gewissenhafte schwedische Vermittler muss wissen, wer über das Objekt verfügungsberechtigt ist und welche Lasten oder Verbindlichkeiten bestehen. Beim Erwerb von Eigentum hat er dem Konsumenten eine schriftliche Beschreibung des Objekts mitzugeben.
Diese Unterlagen gleichen dem Exposé und haben Daten über die Lage, die Art des Objekts und besonders wichtig die Adresse zu enthalten. Die

Ausführung geht noch weiter ins Detail und beschreibt den Steuerwert, eventuelle Belastungen, das Alter und die Bauweise der Liegenschaft. Ausschließlich beim Kauf ist dem zukünftigen Besitzer eine schriftliche Berechnung der Wohnungskosten (Steuern, Betriebskosten, Kreditbelastung, ...) vor Abschluss des Vertrags zu übergeben. (Vgl. www.swedenabroad.com)

Durch das Zusammenwirken unterschiedlicher Makler, teilweise aus anderen Ländern, vermindert sich das Risiko der zweifachen Provisionszahlung. Der schwedische Verkäufer zahlt eine Courtage an seinen beauftragten Vermittler, welche meist schon vorher in den Kaufpreis eingerechnet wurde. Der Konsument kann einer Doppelzahlung entgehen, in dem er eine Minderung von 7- 10% vom veranschlagten Preis verlangt. Dafür sollte er sich jedoch genau über die ortsüblichen Preise informieren. (Vgl. www.schweden-immobilien.com)

Das Maklerbüro hilft, selbstverständlich kostenpflichtig bei organisatorischen Details, wie die Anmeldung bei den Behörden. Hat der Konsument vor, sich auf einem sicheren Weg zu begeben, so überlässt er alle Mühen dem Makler und unterstützt diesen bei seiner Tätigkeit.

Das Gesetz setzt voraus, dass der Erwerber die Immobilie genau untersucht und die Beschaffenheit mit anderen Grundstücken zur Zeit des Kaufes verglichen hat. Die neuen Besitzer sind nicht berechtigt für etwaige Mängel, welche sie bei der Besichtigung übersehen haben, den Abgeber verantwortlich zu machen. Dies ist für Fälle entscheidend, bei denen die Käufer die Fehler entdecken, vermuten konnten bzw. mussten. Wenn dem Erwerber ein Schaden auffällt, hat er diesen genauer zu untersuchen, da ihn die Untersuchungspflicht trifft. Vom tätigen Makler wird darauf hingewiesen, dass er diese eingehende Begutachtung nicht übernehmen kann, da sonst seine gesetzlich festgelegte Pflicht unparteiisch zu sein, verletzt wurde.

Die einzige Ausnahme ist ein versteckter Fehler, für welchen in Einzelfällen der Verkäufer haftet, sonst setzt sich der Käufer bei unzureichender

Betrachtung einem undefinierbaren Risiko aus. Es sollte im Vorhinein kein Verdacht für den Mangel bestanden haben oder am Besten konnte er nicht einmal vermutet werden. (Vgl. www.schweden-immobilien-online.de)

Der Beruf des Immobilienmaklers "Fastighetsmäklare" darf nur ausgeübt werden, wenn es eine aufrechte Zulassung oder Registrierung gibt, die ausschließlich von der staatlichen Immobilienmaklerbehörde "Fastighetsmäklarnämnden" in Stockholm erteilt wird. Durch diese Einschränkung soll sichergestellt werden, dass die mit dem Maklergesetz verbundenen Pflichten auch erfüllt werden.

Zu diesen Pflichten gehört der Nachweis der Berufsqualifikation, die der schwedische Immobilienvermittler im Laufe einer mehrjährigen Ausbildung erworben hat. Diese Tätigkeit ist weit umfangreicher als in Deutschland und Österreich, da sie die Aufgaben eines Notars ebenfalls beinhaltet. Die Führung eines Treuhandkontos, die Durchführung des Kaufvertrags, sowie die Eintragung ins Grundbuch zählen ebenfalls zu seinen gesetzlich geregelten Arbeitsschritten. (Vgl. www.schwedenimmobilien.de)

Beim Kauf eines Grundstückes, im Erbbaurechts oder im Wohnungseigentums gibt es einige rechtliche Normen, welche zu beachten sind. Die bedeutendste Formvorschrift ist, dass die Übergabe des Objekts erst gültig ist, wenn beide Parteien den Kaufvertrag unterzeichnet haben.

Bevor dieser Akt nicht vollzogen ist, gibt es keinerlei rechtliche Grundlage. Anders als in Österreich, ist ein von beiden unterschriebenes, mündliches oder schriftliches Angebot nicht verbindlich. Eine gültige, formrechte Vereinbarung kann nicht einseitig wiederrufen werden. Es wird darauf Acht gegeben, dass es reine Eigentümersache ist, ob ein tatsächlicher Verkauf und vor allem mit wem, zu Stande kommt oder nicht. In Schweden ist es möglich erfüllungsabhängige Bestimmungen im Kaufvertrag zu vermerken.

Der Käufer kann die Bewilligung seines Darlehens für die Finanzierung des Objekts, wie auch in Österreich teilweise üblich, zur Bedingung machen. Der Erwerber hat die Option, das endgültige Eintreffen der Vereinbarung, davon abhängig zu machen, ob er eine neue Wohnung kaufen kann. Die aufschiebenden Vermerke müssen bis zu einem Stichtag erfüllt werden, damit die Parteien wissen ab wann der Vertag rechtlich gültig ist. (Vgl. www.schweden-immobilien-online.de)

Dies ist im gegebenen Fall Teil der Verhandlungen, die je nach Umfang und Besonderheiten unterschiedlich lange dauern können. In Schweden gibt es bei Immobilientransaktionen allerdings kein Rücktrittsrecht, welches auch in Österreich bei Ferienimmobilien ausgeschlossen ist.

Der Immobilienvermittler hat in Schweden eine wichtige Stellung und diese wird vom „Maklersamfundet“ verteidigt.

„Der Maklerverband arbeitet an der Entwicklung und Verbesserung des Maklerdienstes durch Service, Ausbildung und Autorisierung einzelner Makler.
Die Aufgabe des Maklerverbands ist es, Auskunft zu erteilen über die Voraussetzungen der Maklerarbeit, über das, was als gute Maklersitte anzusehen ist sowie die Kompetenz zu erhöhen und die Möglichkeiten, eine gute Arbeit zu leisten, zu verbessern.
Die dem Maklerverband angeschlossenen Makler haben sich verpflichtet, nach besonderen ethischen Regeln zu arbeiten - dies gilt für die Stellung des Maklers der Allgemeinheit, dem Auftraggeber und Kollegen gegenüber.
Der Makler hat durch seine Mitgliedschaft im Maklerverband Zugang zu Sachverständigen aus den Bereichen Jura, Versicherungen, Ausbildung und Vermarktung.
Die Kunden des Maklers, d.h. Käufer wie Verkäufer, haben die Möglichkeit den Kundendienst des Maklerverbands zu nutzen, um Antwort auf ihre Fragen zur Maklertätigkeit zu erhalten.“ (www.maklarsamfundet.se)

2 Entlohnung des Immobilienmaklers

Im folgenden Vergleich werden die Kosten, welche für die Vermittlung von Kauf und Miete anfallen, etwaige Nebenkosten und die Preisentwicklung, welche als Grundlage für die Provisionsberechnung herangezogen wird, erläutert.

2.1 Österreich

Die Arbeit des Immobilienmaklers wird in Österreich, bis auf ein paar Sonderregelungen, ausschließlich im Erfolgsfall entlohnt. Die Kosten, welche für die Werbung, das Büro, das Auto, das Mobiltelefon und vieles mehr entstehen, hat er bis zum Abschluss selbst zu tragen. Im schlimmsten Fall läuft der Auftrag des Maklers aus und die bis zur Beendung des Vertrags anfallenden Aufwände sind für ihn verloren.

2.1.1 Kauf eines Objekts

Der Käufer kann vom Glück gesegnet sein wenn der passende Kunde, welchen der Makler vom Kauf überzeugen kann, schon nach den ersten Besichtigungen kommt. In diesem Fall wirkt die Tätigkeit des Immobilienvermittlers für Außenstehende sehr einfach und es entsteht der Eindruck, dass es sehr schnell verdientes Geld ist. Diese Tatsache unterstützt wahrscheinlich maßgeblich den „schlechten Ruf“ der Immobilienbranche.

Die Höhe des Provisionsanspruchs, kann von Geschäft zu Geschäft verschieden sein, je nachdem was die Vertragspartner vereinbaren.
In Österreich gibt es in der Immobilienmaklerverordnung § 12 Abs. 4 beim Kauf eine Obergrenze von 3% des Kaufpreises, zuzüglich 20% Umsatzsteuer. Besonders zu beachten sind die Grenzen bei kleinen bzw. kostengünstigen Objekten.

- Bis 36.336,42 Euro sind es je 4% des Kaufpreises,
- von 36.336,43 Euro bis 48.448,49 Euro sind es je 1.453,46 Euro und

- ab 48.448,50 Euro sind es 3% vom Kaufpreis. (Vgl. Nebenkostenblatt, Firma immotrends.com)

Die Ersichtlichmachung dieser Information hat in den Geschäftsräumen des Maklers, sowie in seinen Schaukästen zu erfolgen. Sollte eine Wohnbauförderung auf der Immobilie lasten, so wird diese auch in die Bemessungsgrundlage einbezogen. Die so eben erwähnten Provisionssätze sind Höchstbeiträge.

Es können jedoch auch andere, individuelle bzw. niedrigere Regelungen von einem oder zwei Prozent mit dem Immobilienmakler getroffen werden. Jedoch entspricht es nicht den Standesregeln, wenn er überhaupt keine Provision verlangt.

In letzter Zeit vermehren sich Fälle in denen der Makler nach Abschluss des Geschäfts die Entlohnung nur vom Käufer verlangt und auf die andere Hälfte des Verkäufers verzichtet. Diese Variante soll gut durchgedacht sein und zahlt sich wahrscheinlich nur bei sehr großen bzw. kostspieligen Objekten aus, da sonst keine Kostendeckung gewährleistet ist. Grundsätzlich ist diese Variante jedoch sehr kurz gedacht und nicht wirtschaftlich.

Die Gesamtkosten, welche zur Gänze der Käufer trägt, jedoch der Verkäufer ebenfalls dafür haftet:

- Grunderwerbsteuer vom Wert der Gegenleistung 3,5%
- Grundbuchseintragung (Eigentumsrecht) 1,1%
- Kosten die durch die Vertragserrichtung entstehen (grundbücherliche Durchführung, Barauslagen, Beglaubigung) (Vgl. Nebenkostenblatt, Firma immotrends.com)
- Verfahrenskosten und Verwaltungsabgaben für Grundverkehrsverfahren
- Förderungsdarlehen bei Wohnungseigentumsobjekten und Eigenheimen- Übernahme durch den Erwerber

- Allfällige Anliegerleistungen
- Vermittlungsprovision
- Nebenkosten bei Hypothekardarlehen

(1) Ist über die Provisionshöhe nichts Besonderes vereinbart, so gebührt dem Makler die für die erbrachten Vermittlungsleistungen ortsübliche Provision. Lässt sich eine solche nicht oder nur mit unverhältnismäßigen Schwierigkeiten feststellen, steht eine angemessene Provision zu.
(2) Nachlässe, die der Auftraggeber dem Dritten gewährt, vermindern nur dann die Berechnungsgrundlage der Provision, wenn sie schon beim Abschluss des Geschäfts vereinbart worden sind.
(3) Der Berechnung der Provision dürfen keine unzulässigen Entgelte zugrunde gelegt werden. (§ 8 MaklerG)

Der für die Berechnung herangezogene Wert setzt sich zusammen aus dem Kaufpreis, den vom Käufer übernommenen Pflichten, Hypotheken, Haftungsübernahmen und sonstigen Geldwerten. Sollte es sich bei der Ermittlung der Provision um Gesellschaftsanteile handeln, so wird sie aus den zuordenbaren Anteilen berechnet.
Sind für das vermittelte Objekt Abgeltungen für Investitionen, Einrichtungsgegenstände oder die Einräumung von Rechten, die der Mieter vereinbarungsgemäß zu entrichten hat, zu bezahlen, steht dem Makler vom Empfänger (Vermieter) eine Provision von höchstens 5% des Abgeltungsbetrages (inkl. Umsatzsteuer) zu.

„(...) Grundbuch: Die Eintragungsgebühr wurde von ein auf 1,1 Prozent der Kaufsumme erhöht. Wer eine Liegenschaft erwirbt, muss also tiefer in die Tasche greifen. „Eine Gebühr ist eine Steuer, und wenn die erhöht wird, können wir nicht dafür sein.“ So kommentiert Gerhard Nothegger, Präsident der Notariatskammer in Oberösterreich die Erhöhung.
Positiv sei, dass die Kreditvertragsgebühr von 0,8 Prozent weggefallen sei. Das mache den kreditfinanzierten Kauf billiger. Dass die Überwälzung der Bankenabgabe das wieder aufheben könnte, steht auf einem anderen Blatt.

Die Eintragung eines Pfandrechts ist mit 1,2 Prozent der Pfandsumme gleich geblieben. Die Regierung erwartet sich von der Gebührenerhöhung 13,6 Millionen Euro Mehreinnahmen.

Grundbuch II: Die Eingabegebühr für Papiereingaben ist mit 1. Jänner von 45 auf 53 Euro gestiegen. Das betrifft Personen, die beispielsweise nach Tilgung eines Kredits das Pfandrecht löschen wollen. Bei elektronischer Eingabe werden weiter nur 38 Euro verrechnet. Notare und Anwälte machen es elektronisch. Bei Privatpersonen und teilweise Banken ist es die Papierform.

Grundsteuer: Nicht nur manche Politiker, sondern auch einige Wirtschaftsforscher haben sich für die Erhöhung der Grundsteuer ausgesprochen. Das politisch heikle Thema (Stichwort: Häuslbauer, Landwirte) wurde aber ausgespart. Es wird keine Hauptfeststellung der Einheitswerte vor 2015 geben. Nothegger bezweifelt, ob die personalintensive Hauptfeststellung jemals wieder gemacht wird. Er glaubt eher an pauschalierte Erhöhungen (...).“(Alexander Zenz, 31. Jänner 2011)

2.1.2 Mieten eines Objekts

Die Maklerprovision in Österreich, bei der Vermittlung von Hauptmietverträgen bzw. Unterverträgen von Geschäftsräumen oder Wohnungen beträgt für den Vermieter drei Bruttomonatsmieten bei unbefristeten Mietverhältnissen, und zwei für den Mieter. (Vgl. Nebenkostenblatt, Firma immotrends.com)

Bei befristeten Mietverträgen beträgt die Höchstcourtage (Provision) für den Vermieter drei Bruttomonatsmieten, für den Mieter beträgt sie bei einer Frist von bis zu drei Jahren eine Bruttomonatsmiete und bei einer Frist über drei Jahren und unbefristet zwei Bruttomonatsmieten. Die so eben erwähnten Provisionssätze sind Höchstbeträge.

„Die neue Gesetzgebung in Österreich hat sich an die deutsche angehängt. Deutsche Mieter zahlen maximal zwei Monatsmieten Provision, erklärt Sven Johns vom IVD (Immobilien Verband Deutschland, das Pendant zum ÖVI). Basis ist allerdings die „Nettokaltmiete“ ohne Betriebskosten. Das ist etwas weniger als die zwei „Brutto-Monatsmieten“, die in Österreich von der Gesamtmiete ohne Mehrwertsteuer ausgehen. Österreichische Mieter hätten mit den bisherigen drei Monatsmieten Provision das 1,9-fache der deutschen Mieter bezahlt, zeigt eine etwa zehn Jahre alte Studie der Wiener Arbeiterkammer.“ ("Die Presse", Print-Ausgabe, 18.09.2010)

Die Berechnungsgrundlage für die Maklerprovision bildet die vereinbarte Miete, welche sich von (2008 - 2010) wie folgt entwickelt hat.

Jahr, Quartal	Entgeltlich bewohnte Hauptwohnsitzwohnungen		Darunter			
			Hauptmietwohnungen		Eigentumswohnungen	
	Aufwand in € pro		Aufwand in € pro		Aufwand in € pro	
	Wohnung	m^2	Wohnung	m^2	Wohnung	m^2
2008	377	5,30	401	5,86	294	3,56
2009	387	5,42	417	6,09	284	3,43
2010	399	5,53	431	6,24	289	3,46
4. Quartal 2009	394	5,46	424	6,15	290	3,48
1. Quartal 2010	397	5,50	426	6,18	293	3,53
2. Quartal 2010	398	5,52	429	6,22	291	3,47
3. Quartal 2010	399	5,54	431	6,24	290	3,46
4. Quartal 2010	401	5,58	436	6,31	281	3,37
ohne Garagen-/Abstellplatzkosten						
2008	373	5,24	396	5,80	290	3,51
2009	383	5,35	412	6,01	280	3,38
2010	394	5,47	426	6,17	285	3,41
4. Quartal 2009	389	5,39	418	6,07	286	3,43
1. Quartal 2010	392	5,44	421	6,11	289	3,48
2. Quartal 2010	393	5,45	424	6,15	286	3,42
3. Quartal 2010	395	5,47	426	6,17	286	3,41
4. Quartal 2010	397	5,51	431	6,24	277	3,32

Q: STATISTIK AUSTRIA, Mikrozensus. Erstellt am: 18.03.2011.

Tabelle 1: Durchschnittliche Wohnungsmieten pro m² (€), März 2011, (www.statistik.at)

Beschließt der ordentliche Mieter ein befristetes Mietverhältnis aus persönlichen Gründen zu verlängern, unter Einverständnis des Vermieters, so hat er die Pflicht (je nach Befristung) eine Ergänzungsprovision an den beim

Abschluss tätig gewordenen Makler zu zahlen. Die Vermittlungsprovisionen von Immobilien sind in Österreich umsatzsteuerpflichtig.
Für die Vermittlung aller Art, ob nun zur Hauptmiete oder Untermiete für Wohnungen, Einfamilienhäuser oder Geschäftsräume kommen neben der üblichen Vermittlungsprovision immer noch zwanzig Prozent an Mehrwertsteuer dazu.
Zusammenfassend kann man sagen, dass die Bruttomonatsmiete ohne Umsatzsteuer zur Berechnung der Provision herangezogen wird und anschließend zwanzig Prozent Umsatzsteuer aufgeschlagen werden.

In der Praxis gibt es bei der Vermittlung von Mietverträgen Abweichungen, denn in diesem Fall tritt teilweise die Möglichkeit ein, dass ausschließlich vom Mieter die Provision verlangt wird.

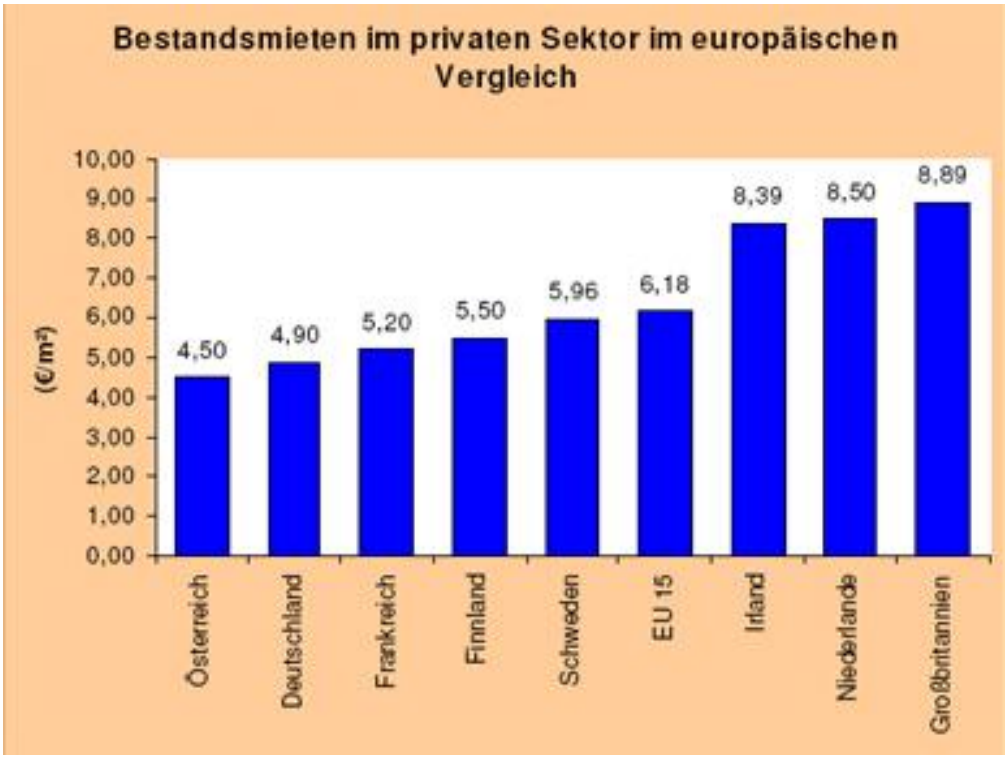

Tabelle 2: Housing Statistics in the EU (2005) aus Amann: Gewerbliche Bauträger im geförderten Mietwohnungsbau in Wien, Mai 2006 (Vgl: www.ovi.at)

2.1.3 Allgemeines zur Entlohnung

Den Immobilienmakler und seine Mitarbeiter (er hat sie dazu zu verpflichten) trifft eine Verschwiegenheitspflicht, welche für alle im Rahmen der Ausübung des Berufs bekannt gewordenen Tatsachen gilt. Die Berufsgruppe ist vom Schweigen zu entbunden, wenn es für die Provisionsdurchsetzung erforderlich ist. (Vgl. www.ovi.at)

In Fällen bei denen ein Makler ein Objekt exklusiv im Angebot hat und ein Kollege hätte einen Kunden dafür, kann ein Gemeinschaftsgeschäft gemacht werden. Ist der Geschäftsfall von beiden bearbeitet worden, bedarf es einer schriftlichen Vereinbarung über die Aufteilung der Provision. Bei der Festlegung eines solchen a-meta-Geschäftes hat die Teilung meist in gleichen Teilen zu erfolgen. Hat ein Makler eine Provision gemäß § 12 Abs. 2 IMV1996 vereinbart, so ist er verpflichtet dies seinem Kollegen mitzuteilen.

In der Praxis gibt es auf diesem Gebiet viele Möglichkeiten, wie und in welcher Höhe die Abrechnung erfolgt. Jene Immobilienfirmen, die ihr positives Image aufrecht erhalten oder steigern wollen, setzen hauptsächlich auf Qualität und profilieren sich durch ihren starken Auftritt. Diesen Unternehmen entgeht vielleicht auch ab und zu ein Geschäft, weil sie nicht für die geminderte oder gar halbe Provision arbeiten möchten.
Auch in diesen Firmen gibt es Ausnahmefälle, wie etwa Folgegeschäfte, Freunde oder Partner bei denen sie die Entlohnung mindern.

In machen, vom Arbeitsstil umstrittenen Büros ist dies jedoch die Regel. Kaum wird noch zum marktüblichen Prozentsatz gearbeitet und die Teilnehmer versuchen sich gegenseitig zu unterbieten. Was auf den ersten Blick wie eine gute Idee wirkt, ist sowohl für Makler als auch für Kunden schlecht. Durch die verbreiteten „Dumping- Preise“ wird der Konsument stark verunsichert und das Image ruiniert.

Der Verbraucher hat, falls er seine Entscheidung über die Immobilie ändert, in ganz bestimmten Fällen einige Rücktrittsrechte, die er in Anspruch nehmen kann.
In erste Linie kann er laut einigen Bestimmungen des §30a KSchG zurücktreten. Sollte er sein Angebot oder sein Einverständnis am Tag der ersten Besichtigung einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses, zur Deckung eines dringenden Wohnbedürfnisses, abgegeben haben, so kann er innerhalb einer Woche seine Entscheidung schriftlich widerrufen.
Die Erklärung gilt als rechtzeitig zugestellt, wenn das Schriftstück einen Poststempel vom letzten Tag der Frist aufweist.

Zusätzlich zu beachten ist, dass die Frist erst zu laufen beginnt, wenn der Erwerber den Durchschlag der Vertragserklärung erhalten hat und über seine Rücktrittsrechte aufgeklärt wurde.
In jedem Fall erlischt das Recht ein Monat nach der ersten Besichtigung, als Nachweis kann der Besichtigungsschein herangezogen werden.

Weitere Rücktrittsrechte:

- Bei Haustürgeschäften §3 KSchG
- Bei Nichteintritt maßgeblicher Umstände §3a KSchG
- Beim Bauträgervertag §5 BTVG (Nebenkostenblatt, Firma immotrends.com)

Im Bundesgesetz gibt es einige Bestimmungen gegen den unlauteren Wettbewerb –UWG (BGBI. Nr. 448/1984 i.d.g.F.), welche zu beachten sind.
In diesem Gesetzestext werden nicht nur die Unternehmer, sondern auch die Konsumenten, die eventuell zu unbeabsichtigten Geschäftsabschlüssen verleitet werden, geschützt. Die Zuständigkeit für diese zivilrechtlichen Ansprüche obliegt den Handelsgerichten.

Unterlassungsansprüche: Eine zukünftige Beeinträchtigung oder Störung kann rechtlich mit dieser Bestimmung abgewehrt werden. Sie verjähren sechs

Monate ab Kenntnis der Handlung und der Person des Verpflichteten. In jedem Fall aber drei Jahre nach der Verletzung des Gesetzes. Die Anspruchsberechtigten sind Mitbewerber oder Vereinigungen/ Interessensvertretungen.
Schadenersatzansprüche: Der Geschädigte, dem ein persönlicher Nachteil entstanden ist, erhält Ersatzansprüche. Die Verjährung erfolgt spätestens drei Jahre ab Kenntnis der Tat und der Beteiligten. (Vgl. Iris Kemmler: S. 908-911)

Andere strafbare Tatbestände (Privatanklagedelikte) verlieren ihre Gültigkeit sechs Wochen nach dem Wissen. Einklagen kann es nur derjenige, der in seinem Recht verletzt wurde. Dies betrifft folgende Ereignisse:

- Kreditschädigung (Herabsetzung eines Unternehmens)
- Irreführung in öffentlichen Bekanntmachungen, welche für einen großen Personenkreis bestimmt sind
- Bestechung von Mitarbeiter eines Unternehmens
- Verletzung von Geschäfts- und/oder Berufsgeheimnissen

Nach der Generalklausel des UWG sind für die Tätigkeit des Immobilienvermittlers vor allem Verstöße gegen die Ausübungsregeln (Vgl. ImmMV) wettbewerbswidrig.

„*Wer im geschäftlichen Verkehr zu Zwecken des Wettbewerbs Handlungen vornimmt, die gegen die guten Sitten verstoßen, kann auf Unterlassung und Schadenersatz in Anspruch genommen werden*.“ (§1 ImmMV)

2.1.4 Preisentwicklung

Die Immobilienpreisanalyse Österreich bereitet die Daten über Einfamilienhäuser und Grundstücke übersichtlich sowie umfassend auf und gibt einen tiefen Einblick in die Preisentwicklung und Markttrends aller Gebiete. Die vergangenen neun Jahre werden für die verschiedenen

Nutzungsarten vertiefend analysiert und aufbereitet. Das Werk ermöglicht die Analyse von Markttrends und Marktpreisen in Österreich. (Vgl. portal.wko.at)

Grundstücke für Einfamilienhäuser

„Diese Nutzungsart zeigte das am stärksten dynamische Marktumfeld aller erfassten Kategorien. Mit im Österreichschnitt rund 168 EUR/m2 wird nur ein sehr kleiner Teil des Marktes erfasst. Tatsächlich schwanken Bodenpreise stark zwischen den einzelnen regionalen Märkten. So werden bspw. in Tirol im Schnitt Preise jenseits 250 EUR/m2 Marke erzielt, während in der Steiermark lediglich ein durchschnittlicher Preis von rund 50 EUR/m2 erzielt wird. Ebenso wie andere Kategorien wurden allerdings in dieser Kategorie ebenso fallende Preise in der Periode 2000 bis 2003 beobachtet.

Die 2004 einsetzende Erholung hält bis 2008 an, und ermöglichte das Aufholen der Verluste sowie einen relativ starken Preisanstieg gegenüber den Preisen von 2000. Insgesamt war ein Anstieg der Preise von rund 1,77 % p.a. zu beobachten. Mit diesem durchschnittlichen Wachstum ist diese Kategorie Spitzenreiter aller Nutzungsarten.

Dieses Wachstum ist relativ homogen in allen Qualitätsstufen zu erkennen. So stiegen die Preise im Jahresschnitt um 1,77 %, 1,81 % sowie 1,73 % für die drei erfassten Qualitätsstufen (in absteigender Reihenfolge). Auch in dieser Kategorie wurden die teuersten Objekte in den westlichen Bundesländern sowie Wien beobachtet.“ (portal.wko.at)

Einfamilienhäuser

„Einfamilienhäuser wurden 2008 im Österreichschnitt mit rund 1484 EUR/m2 gehandelt. Allerdings bestehen die großen regionalen Unterschiede auch in dieser Kategorie. Weiters beträgt die Preisspanne zwischen höherwertigen Objekten und Objekten der niedrigsten teilweise mehrere hundert Euro.

Im Jahresverlauf zeigen Preise für Einfamilienhäuser einen sehr soliden Aufwärtstrend, der nur im Jahr 2003 mit einem moderaten Preiseinbruch aufweisen kann. Insgesamt legten die Preise kräftig zu und erreichten 2008 ihren vorläufigen Höhepunkt. Dies schlägt sich auch in den durchschnittlichen Wachstumsraten nieder.

Mit 0,93 % Wachstum p.a. zeigte sich eine solide Preisentwicklung. Überdurchschnittlich stark stiegen Preise in der höchsten Qualitätsstufe mit rund 1,4 % Wachstum. Im Gegensatz dazu ließ sich nur ein Preisanstieg von 0,4 % in der niedrigsten Qualitätsstufe erkennen. Zwischen diesen beiden Werten liegt immerhin beinahe ein Prozent. Besonders hohe Preise wurden für Regionen um die Ballungsräume herum beobachtet.

Darüber hinaus finden sich die höchsten Preise erneut in den westlichen Bundesländern. Hier werden Preise im Schnitt von rund 2000 EUR/m2 erreicht, während im Burgenland das Preisniveau im Durchschnitt bei rund 1200 EUR/m2 liegt.“ (portal.wko.at)

2.2 Deutschland

Die Entlohnung des Immobilienvermittlers ist in Deutschland im §652 BGB geregelt und ein Lohnanspruch entsteht laut Abs. 1 und 2.

„(1)Wer für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder für die Vermittlung eines Vertrags einen Mäklerlohn verspricht, ist zur Entrichtung des Lohnes nur verpflichtet, wenn der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Mäklers zu Stande kommt. Wird der Vertrag unter einer aufschiebenden Bedingung geschlossen, so kann der Mäklerlohn erst verlangt werden, wenn die Bedingung eintritt.
(2) Aufwendungen sind dem Mäkler nur zu ersetzen, wenn es vereinbart ist. Dies gilt auch dann, wenn ein Vertrag nicht zu Stande kommt.“ (§ 652 BGB)

Die Höhe der Maklerprovision kann im Rahmen bestimmter gesetzlicher Grenzen grundsätzlich frei von den Vertragspartnern verhandelt werden. Sie richtet sich nach der Marktlage, dem Preis der Immobilie und den am Markt üblichen Konditionen für die Vermittlung von Liegenschaften, Baugründen und Mietobjekten.

2.2.1 Kauf eines Objekts

Die maximale Höhe der Courtage liegt bei privaten Immobilienverkäufen in Deutschland regelmäßig zwischen 3 – 6 % des Kaufpreises. Die angeführte Tabelle führt die unterschiedlichen Regelungen nach Bundesländer auf. Die Sätze sind ohne MwSt. ausgewiesen. Von der Aufzählung abweichende Regelungen oder Pauschalvereinbarungen, sowie geringfügige Abweichungen innerhalb der Bundesländer sind möglich.

Beim Betrachten dieses Ländervergleichs sieht man den Richtwert für das jeweilige Bundesland. Der Prozentsatz der Provision bezieht sich auf den jeweils tatsächlich erzielten Verkaufspreis der Immobilie.

- Berlin Gesamt 6%
- Verkäufer 0% - Käufer 6%
- Brandenburg Gesamt 6%
- Verkäufer 0% - Käufer 6%
- Bremen Gesamt 5%
- Verkäufer 0% - Käufer 5%
- Hamburg Gesamt 5%
- Verkäufer 0% - Käufer 5%
- Hessen Gesamt 5%
- Verkäufer 0% - Käufer 5%
- Meklenburg Vorpommern Gesamt 5%
- Verkäufer 2% - Käufer 3%
- Schleswig-Holstein Gesamt 5%
- Verkäufer 2% - Käufer 3%

- Niedersachsen Gesamt 6%
- Verkäufer 3% - Käufer 3%
- Niedersachsen Gesamt 4 - 5%
- Verkäufer 0% - Käufer 4-5%
- Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, das Saarland, Sachsen, Thüringen Baden-Württemberg und Bayern gelten Gesamt 6%
- Verkäufer 3% und für den Käufer ebenfalls 3%

  (Vgl. www.immo-schutz.at)

In seltenen Fällen wird zwischen Verkäufer und Immobilienvermittler eine Mehrerlösvereinbarung getroffen. Diese besagt, dass neben einer Provision zusätzlich bei Überschreitung eines bestimmten Kaufpreises der Mehrerlös zwischen den beiden nach einem bestimmten vorher vereinbarten Mustern aufgeteilt wird.

Die Provision des Verkäufers der Immobilie wird in Fachkreisen als Innen-Provision, die des Käufers als Außen-Provision betitelt. Beide Varianten haben ihre Vorteile. Im Rahmen der Innen-Provision kann die Immobilie ohne zusätzliche Maklerprovision für den Käufer angeboten werden.
Sie wird dann meistens im Kaufpreis berücksichtigt und der Käufer hat, im Rahmen der Immobilienfinanzierung geringere, meist schwer fremdfinanzierbare Erwerbsnebenkosten. Die anfallenden Maklerkosten werden in solchen Fällen an den kaufbereiten Kunden überwälzt. (Vgl. www.das-rechtsportal.de)

Ein neuartiges Geschäftsmodell im deutschen Maklerwesen stellt die Makler-Flatrate dar.
Mit diesem Überbegriff bezeichnet man ein Geschäftsmodell, bei welchem der Verkäufer einer Immobilie einen vereinbarten Fixpreis zahlt, der alle im Zusammenhang mit dem geplanten Abschluss anfallenden Kosten abdeckt. Für diesen Betrag erhält der Kunde das bestmögliche Service, welches zum Verkauf führen sollen.

Die Leistung des Maklers beginnt mit der realistischen Einschätzung des Verkehrswertes, also der Bewertung der Immobilie und dem erzielbaren Erlös. Aus der vereinbarten Pauschalrate trägt er sämtliche Kosten für die Anzeigenschaltungen und sonstige Werbemaßnahmen, die er tätigt.
Die üblichen Aufgaben eines korrekten und standesgemäßen Maklers, wie die Vereinbarung und Durchführung von Besichtigungen nimmt er selbstverständlich wahr. (Vgl. www.artikelpark.de)

Für den eigentlichen Abschluss wird keine zusätzliche Provision fällig; allerdings besteht die Verpflichtung zur Zahlung des vereinbarten Entgelts auch dann, wenn die Immobilie letztendlich nicht verkauft werden kann. Dabei ist es auch nicht entscheidend, welche Gründe oder Tatsachen eine Abwicklung des Geschäfts unmöglich gemacht haben.

Am Geschäftsmodell der Makler-Flatrate wird vor allem kritisiert, dass der Makler sein übliches Geschäftsrisiko auf diese Weise auf den Kunden abwälzt. Üblicherweise hat ein Immobilienmakler nur Anspruch auf Bezahlung, wenn ein Immobiliengeschäft durch sein Mitwirken zustande kommt. Rechtlich wird die Problematik geschickt gelöst, da formell der Abschluss des Kaufvertrages ohne Berechnung der Provision erfolgt und lediglich die zusätzlich erbrachten Dienstleistungen als entgeltpflichtig anzusehen sind. Die Höhe des Entgeltes entspricht jedoch nicht dem Wert der tatsächlich erbrachten Leistungen, sofern es nicht zu einem Vertragsabschluss kommt.

Für den Verkäufer einer Immobilie ist es wesentlich günstiger einen unabhängigen Sachverständigen für die Einschätzung des Wertes zu beauftragen und die Kosten für werbliche Maßnahmen selbst zu tragen. Dahinter steht folgende Überlegung, dass die Leistungen des Immobilienmaklers in jedem Fall entlohnt wird, wobei die Umsetzung nicht ausreichend durchdacht ist. Da der Eigentümer keinerlei Sicherheit hat, dass er sein Objekt veräußert und somit für ihn auch ein Gewinn lukriert wird. (Vgl. www.schuessler-immobilien.de)

Dieses Modell wird nicht nur von den Konsumenten kritisch betrachtet, sondern auch vom Dachverband, dem IVD. Die Verantwortlichen des Verbandes kritisieren die hohen Geldbeträge für die häufig wenig bzw. geringe Leistung bezahlt werden. In diesem Zusammenhang muss auf das Image des Maklerberufs Acht gegeben werden. (Vgl. www.artikelpark.de)

Auf Grund dieser skeptischen Einstellung der fachkundigen Beobachter, wird dem potentiellen Verkäufer eines Objekts empfohlen, dass er soweit es ihm möglich ist, das Angebot einer "Makler-Flatrate" auszuschlagen und einen Immobilienvermittler beauftragt, dessen Bemühungen ganz traditionell ausschließlich im Falle eines erfolgreichen Verkaufes der Immobilie zu vergüten sind.

Die Immobilienvermittler haben nach der erfolgreichen Vermittlung, nach dem eine Willensübereinkunft zwischen Abgeber und Käufer zustande gekommen ist, die Möglichkeit ihre Rechte über den Notar im Kaufvertrag abzusichern. Der Passus kann sogar so weit gehen, dass der Erwerber bei nicht fristgerechter Zahlung zwangsvollstreckt wird.

Der Vorteil dieser Variante ist, dass der Notar vollkommen unparteiisch ist und mit dem Hauptgeschäft nichts zu tun hat. Wurde die Courtage in den Kaufpreis reingerechnet, da der Verkäufer den Makler beauftragt hat, führt dies auch zu einer Erhöhung der Nebenkosten. Sollte der Fall eintreten, dass ausschließlich der Käufer eine Maklergebühr leisten muss, erhöht sich damit nicht der grunderwerbssteuerpflichtige Gebäudewert. Hierzu genügt der aussagekräftige Satz in der Maklerklausel des Kaufvertrages: „Der Käufer hat den Makler beauftragt.“ (Vgl. www. geld-magazin.info)

Die Gesamtkosten, die der Erwerber der Immobilie zu tragen hat:

- Kaufpreis des Objekts
- Steuer auf das erworbene Objekt (3,5% des Immobilienwertes)
- Maklerprovision (durchschnittlich 3,6 % des Immobilienwertes; Maklerprovision ist jedoch abhängig vom jeweiligen Bundesland)

- Notarielle Kosten und Kosten für die Grundbucheintragung (1,5 % des Immobilienwertes)

2.2.2 Mieten eines Objekts

Bei Immobilienvermietungen an Konsumenten beträgt die Provision bis zu zwei Netto-Monatskaltmieten, dies regelt das Wohnraumvermittlungsgesetz. Bei gewerblichen Transaktionen ist die Courtage, entsprechend den individuellen Absprachen zwischen Makler und Auftraggeber verschieden.

Vergleichsmietendurchschnitt in deutschen Großstädten (2009)	
Stadt	durchschnittliche Nettokaltmiete in Bestandsverträgen
München	9,99 Euro/m²
Stuttgart	7,42 Euro/m²
Köln	7,35 Euro/m²
Hamburg	6,79 Euro/m²
Frankfurt am Main	6,74 Euro/m²
Erfurt	5,44 Euro/m²
Berlin (West)	5,42 Euro/m²
Dresden	5,28 Euro/m²
Berlin (Ost)	5,13 Euro/m²

Tabelle 3: Vergleichsmietendurchschnitt in deutschen Großstädten (www.zia-deutschland.de)

Die Tabelle zeigt die Vergleichsmiete im Durchschnitt im Jahr 2009. Schon auf den ersten Blick sieht man, dass die Mieten in München mit 9,99 Euro/m^2 die höchsten sind im deutschen Städtevergleich. Obwohl Berlin zu den begehrten Zielen für Städtereisen gehört, beeinflusst dies die Mieten nicht.

2.2.3 Allgemeines zur Entlohnung

Sollte sich der Preis der Vermittlung an der Marktlage orientieren, entsteht er durch die Differenz des hohen Verkaufspreises, die erzielt werden soll und

der geringen Gegenleistung, welcher der Käufer zu zahlen bereit ist. Das Handelsgesetzbuch regelt diese Frage wie folgt:

„Ist unter den Parteien nichts darüber vereinbart, wer den Maklerlohn bezahlen soll, so ist er in Ermangelung eines abweichenden Ortsgebrauchs von jeder Partei zur Hälfte zu entrichten.“ (§ 99 HGB)

In den einzelnen Regionen gibt es beim Immobilienmaklergeschäft wesentliche Unterschiede. So wird teilweise die Courtage zwischen Käufer und Verkäufer geteilt, meist zu gleichen Teilen oder ausschließlich von einem Beteiligten getragen.

Ist der Aufwand für die Vermittlung wegen eines hohen Angebotes und einer hohen Nachfrage gering, wird häufig das Angebot des Maklers nicht angenommen.
Die Maklercourtage wird bei Abschluss eines Kauf- oder Mietvertrages fällig (Erfolgshonorar), so dass jede Vorleistung eines Maklers auf eigenes Risiko erfolgt. Je nachdem ob ein Exklusivvertrag oder ein offener Vertrag vereinbart wird, bei dem der Interessent bzw. Anbieter auch ohne den Makler tätig werden darf, steigt bzw. fällt das Interesse des Maklers, sich zu engagieren.
Selbst wenn er seine Tätigkeit gewissenhaft ausführt, kann es ihm bei einem offenen Vertrag passieren, dass das Objekt gleichzeitig von einem Kollegen oder dem Eigentümer selbst verkauft wurde. In so einer Situation kann er sich nur „geschlagen“ geben und sich um neue Liegenschaften umschauen. Die Größe seiner finanziellen Einbußen hängt vom eingesetzten Aufwand und der bereits geschalteten Werbung ab.

Gibt es keine abweichende Vereinbarung erhält der Immobilienvermittler für Folgegeschäfte keine weitere Entlohnung.
Zu den festgesetzten Höchstgrenzen addiert sich noch die Mehrwertsteuer. Die Hausverwalter dürfen laut §2 Abs. 2 Ziffer 2 Wohnungsvermittlungsgesetz keine Provision für die Vermittlung verlangen,

da die Wohnungsvermietung zu seinen Aufgaben zählt und vom Verwaltungshonorar gedeckt ist. (Vgl. www.juraforum.de)

In unserem Nachbarland ist die Berufsgruppe der Immobilienmakler oftmals nicht sehr angesehen und für die Verbesserung des „Rufs“ wird bitterlich gekämpft. Durch die Umgehung weitaus angesehener und gesetzlich geregelter Bestimmungen, kann das öffentliche Ansehen durchaus verschlechtert werden. In den letzten Jahren hat man hartnäckig versucht dies zu verhindern und durch den Immobilienverband vor allem „die Guten“ gewürdigt.

2.3 England

„Das Bestreben, ein eigenes Haus sein eigen zu nennen, und sei es noch so klein oder nur eine schmale »Scheibe« in einer unendlich langen Reihe entlang städtischer Ausfallstraßen, besteht bei den Engländern seit ewigen Zeiten.“ (http://www.justlanded.com)

2.3.1 Kauf eines Objekts

Die einzelnen Posten, welche mit dem Kauf einer Immobilie verbunden sind, teilen sich wie folgt auf:

Maklerprovision: Der Immobilienmakler erhält für seine Bemühungen und Aufwendungen vom Verkäufer und vom beauftragten Käufer eine Provision.
Notargebühren: Die Kostennote des Notars bewegt sich zwischen £ 500 und £ 800 exklusive Mehrwertsteuer. Der Verkäufer erhält eine Rechnung über die vereinbarte Summe. Der Auszug aus dem Hypothekarverzeichnis und sonstige anfallende Leistungen belaufen sich auf £ 250.
Grundbucheintrag: Die Eintragung im Land Registry kostet durchschnittlich £ 120.

Grunderwerbssteuer: Für Objekte bis £ 60.000 bezahlt man in England keine Grunderwerbssteuer. Zwischen £ 60.000 und £ 250.000 bezahlt man 1 Prozent an den Fiskus, zwischen £ 250.000 und £ 500.000 2 Prozent und über £ 500.000 fallen 3 Prozent an.
Council Tax: In den meisten englischen Grafschaften wird eine Council Tax erhoben, deren Höhe von der Größe, der Zahl und dem Status der Bewohner des Anwesens und anderen Kriterien abhängt. Diese niedrige Steuer wird von den Gemeinden festgelegt und kann stark differieren. (Vgl. www.justlanded.com)

Die Summe all dieser Kostenpunkte kann eine beträchtliche Höhe ausmachen, so dass ein auf den ersten Blick vielleicht recht günstig erscheinender Preis für ein Objekt jedoch am Ende nicht so attraktiv ist.

Wenn man in einem Inserat die Anmerkung chain-free sieht, ist dies der Hinweis für eine Kette (chain). Sie entsteht dadurch, dass jemand ein Haus verkaufen möchte, für welches er einen potentiellen Käufer sucht. Der Abgeber hat seinerseits bereits selbst die Option auf ein neues Objekt abgegeben. Der Besitzer dieser Liegenschaft hat entweder selbst ein Problem mit dem Auszug und kann erst dann auf Unterschrift und Geld hoffen, wenn ein Nachfolger sein bisheriges Anwesen gekauft hat.

Diese verwirrte Kette aus Käufer-Verkäufer-Käufer-Verkäufer , mit drei, vier oder noch mehr Kettengliedern, wird immer komplizierter je mehr Beteiligte es gibt. Entscheidend ist wie viel Zeit vergeht, bis alle Beteiligten ihr Ziel erreicht haben und die Kette sich auflöst. (Vgl. www.justlanded.com)

Um abschließend einen Eindruck über die preislichen Verhältnisse des Wohnungseigentums im Zeitraum der letzten 10 Jahre zu erhalten, folgender Index:

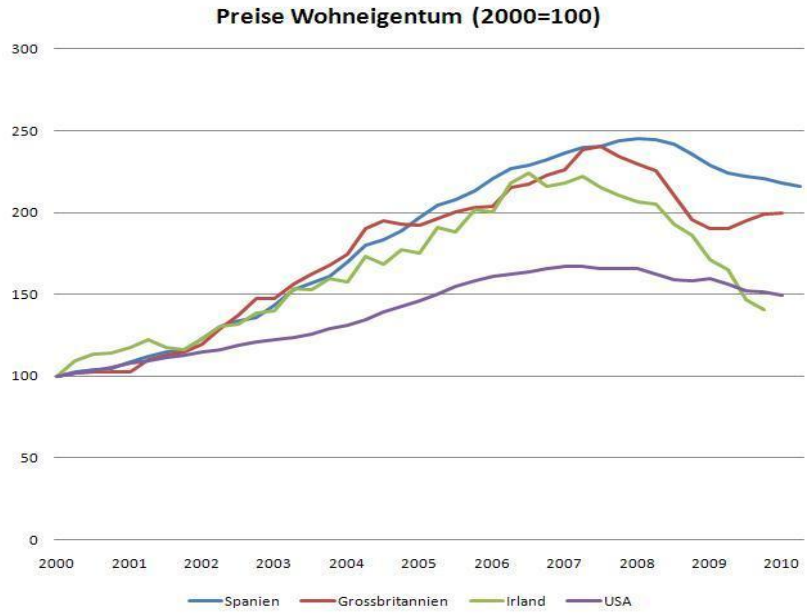

Abbildung 1: Preise Wohneigentum von 2000- 2010 (www.forexpros.de)

Diese Abbildung verdeutlicht, dass die Preisverhältnisse enormen Schwankungen unterliegen. Im Zeitraum von 2007 auf 2008 kann man einen Preisanstieg erkennen, welcher jedoch in den Folgejahren wieder abgebaut wurde.

Großbritannien hatte im Beobachtungszeitraum von 2002 bis 2005 die höchsten Kaufpreise für Wohnungseigentum verzeichnet. Ab 2005 sind die Preise im Vergleich zu Spanien weniger angestiegen.
Dieser Trend hat sich bis 2010 fortgesetzt, daher liegt Großbritannien an zweiter Stelle im Vergleich der vier Länder.

2.3.2 Mieten eines Objekts

Der in England als letting agent bezeichnete Makler, ist bei uns fast mit der Tätigkeit eines Hausverwalters zu vergleichen. Er kümmert sich nicht nur um die ordnungsgemäße Vermittlung, sondern nimmt auch Kautionen entgegen und wickelt die Übergabe der Wohnung ab. Meistens organisiert er auch den

anschließenden Auszug des Mieters. Viele die ihr Hauptgeschäft in diesem Bereich machen, bieten auch full management an, welches bei uns einem Verwaltungsauftrag gleich kommt. (Vgl. Lehofer 1999: S. 48)

Mietverträge werden meist für ein oder ein halbes Jahr abgeschlossen. Bei einjährigen Verträgen kann der Mieter eine Annulierungsklausel (breaking clause) hinzufügen lassen. Damit kann er nach vier Wochen Kündigungszeit vorher ausziehen, falls das nötig werden sollte. Ohne diese Klausel bleibt der Bewohner dem Vermieter die gesamte Miete für ein Jahr schuldig. Eine Kaution von einer Monatsmiete ist üblich.

Beim Einzug muss der Mieter eventuell eine sehr detaillierte Inventarliste unterschreiben, welche seinem Schutz dient. Alles Weitere wird mit dem Vermieter extra ausverhandelt. Grundsätzlich benötigt der Bewohner für jede Veränderung, die er vornehmen möchte, die Zustimmung des Vermieters.

„Wo keine Maklerprovision für den Mieter anfällt, hat die Vermittlungsleistung nicht selten ein anderes Mascherl. In England beispielsweise werden beim Mietvertragsabschluss einerseits 200 Pfund (rund 240 Euro) an „rental fee“ fällig. „Zusätzlich zahlt der Vermieter zehn bis zwölf Prozent der Jahresmiete an den ‚agent‘“, erklärt Elisabeth Huber von Max Huber Immobilien. Dies ist aber in der Miete eingepreist.
Die Mietverträge seien stets auf sechs bis zwölf Monate befristet. „An einer kleinen Wohnung für 650 Euro im Monat verdient der englische Makler über einen Zeitraum von drei Jahren somit 2340 Euro, zusätzlich zu den Abschlussspesen“, rechnet Huber vor. Das sind 1000 Euro mehr, als ein Makler in Wien bekäme.“("Die Presse", Print-Ausgabe, 18.09.2010)

2.4 Schweden

Der Immobilienmarkt ist ein Extrembeispiel für überdurchschnittliche Transparenz, welche in anderen Ländern immer wieder vermisst wird.

Grundsätzlich ist dies ein „zweischneidiges Schwert“, da sich die Frage stellt „Wann ist die Grenze zur Privatsphäre überschritten?“.

„(...)Dabei hat der schwedische Markt aufgrund der extremen Transparenz eine hohe Dynamik entwickelt - Veränderungen der Preise, des Angebots oder der Nachfrage zeigen sich für alle Marktteilnehmer sofort und nicht wie bei halbjährlichen oder gar jährlichen Veröffentlichungen mit Zeitverzögerung. Und: Da in Schweden grundsätzlich jeder sofort über alle Marktinformationen verfügen kann, versuchen sich im Vergleich zu Deutschland relativ gesehen auch viel mehr Privatpersonen als Makler. Ob dies die Qualität des Maklerstandes hebt, steht auf einem anderen Blatt(..).“ (Frankfurter Allgemeine 16. August 2009, Nils Olov Boback)

2.4.1 Kauf eines Objekts

Beim Erwerb einer Liegenschaft gibt es in Schweden eine besondere neue Regel, welche „gebrauchte“ Immobilien betrifft. Die Objekte werden mit einem "utgångspris", auch Startpreis genannt, versehen.
Wurde vom Makler ein Käufer gefunden, welcher bereit ist diesen Anfangspreis zu zahlen, muss er damit rechnen, dass der Abgeber mit seiner Zusage wartet, bis er sich sicher ist, kein besseres Angebot zu bekommen. Diese neue Vorschrift hat jedoch in erster Linie bei Wasser- und Strandimmobilien eine Bedeutung. Nach Beobachtungen von ortskundigen Vermittlern werden allen anderen Immobilien keine oder nur geringe Bedeutung beigemessen. (Vgl. www.schweden-immobilien.com)

Mit dieser Regelung soll sichergestellt werden, dass Liegenschaften zu ihrem tatsächlich auf dem Markt erzielbaren Preisen gehandelt werden, da es in der Vergangenheit nach der Meinung von zuständigen Institutionen, häufig zu "unter-Wert-Verkäufen" aufgrund mangelnder Marktkenntnisse der Verkäufer gekommen ist. Durch die neue „Auktions- Regel“, muss im Gegensatz zu früher, eine mögliche Verteuerung berücksichtigt werden.

Die Provision beträgt 6% des Kaufpreises, mindestens jedoch 1.750,- € zuzüglich der schwedischen Mehrwertsteuer von 25%. In diesem Betrag sind alle Service-Leistungen des zuständigen Maklers enthalten.
Die mit dem Kauf verbundenen Gesamtkosten:

- Kaufpreis der Immobilie
- Grundbucheintragung 825,- SEK z. Zt. ca. 90,00 Euro
- Einschreibgebühren 1,5%
- Jährliche Steuer auf Grund und Haus 1 % vom Einheitswert
- Kommunalabgabe 0,75% des Steuerwertes
  Max. 6.000 SEK/Jahr
  Mehrfamilienhäuser 0,4%
  Max. 1.200 SEK/Jahr pro Wohnung und Jahr
- Seit 1.1.2008 gibt es eine Regelung bezüglich der Grundsteuer, das sie durch eine Kommunalabgabe ersetzt wurde.

Bei der Festsetzung des maximalen Hauspreises sollten die Eckdaten definiert und alle Kosten kalkuliert werden. Der häufigste Fehler liegt darin, dass das Honorar des Gutachters nicht berücksichtigt wird. (Vgl. www.conbook-verlag.de)

Nachdem der vorläufige Kaufvertrag von den beteiligten Parteien unterschrieben wurde, müssen vom Käufer, wie es in Schweden üblich ist, 10 % der Kaufsumme auf ein "Anderkonto" oder auch Maklerklientenkonto überwiesen werden. Sollte die endgültige Übergabe aus Gründen, die im Geltungsbereich des Erwerber liegen, nicht zustande kommen, wird die Anzahlung vom schwedischen Makler als Aufwandsentschädigung einbehalten. (Vgl. www.schwedenimmobilien.de)

Im Kaufvertrag wird in der Regel ein Übernahmetermin der Immobilie festgeschrieben, der für alle Seiten bindend ist. Bis zum Antrittstag muss der Käufer die Restkaufsumme (90 %) bezahlt haben. Nachdem die Liegenschaft gänzlich bezahlt wurde und den Besitzer gewechselt hat, wird den

Vertragspartnern ein amtlicher "Köpebrev", eine Quittung auf die bezahlte Kaufsumme, überreicht.
Diese Bestätigung wird von den Parteien an Ort und Stelle unterzeichnet und der Verkäufer bestätigt damit den ordnungsgemäßen Empfang der Kaufsumme. Dieser beidseitig akzeptierte Kaufbrief, wird beim zuständigen Landesgericht eingereicht und dient als Auflassungsurkunde für die Grundbucheintragung des neuen Eigentümers. Bei der Eintragungs- und Bearbeitungszeit der örtlichen Behörden muss mit ungefähr einem Monat gerechnet werden.

In Schweden werden oft beim Verkauf von Immobilien Gebotsverfahren eingeleitet.
*„**Die Rechte des Interessenten während des Bietverfahrens***

- *Jeder ist dazu berechtigt, ein Gebot abzugeben – schriftlich oder mündlich. Makler und Verkäufer können jedoch verlangen, dass das Gebot mit einem bestimmten Betrag (Mindestgebot) abgegeben wird.*
- *Die Abgabe eines Höchstgebotes berechtigt eine Interessentin /einen Interessenten nicht zum Kauf.*
- *Ein Interessent kann in seinem Gebot den Preis an bestimmte Bedingungen knüpfen.*
- *Derjenige, der ein Gebot abgibt, ist gesetzlich nicht dazu verpflichtet, sich auch daran zu halten, nicht einmal dann, wenn das Gebot schriftlich abgegeben wurde.*
- *Ein Interessent kann nicht damit rechnen, durch den Makler fortlaufend über das Bietverfahren und den Verlauf des Verkaufsprozesses informiert zu werden.*
- *Ein Interessent hat kein Recht zu erfahren, wer die anderen Interessenten sind, welche Gebote abgegeben wurden oder welche Bedingungen mit anderen Interessenten diskutiert wurden.“ (fmn_infoblatt 2007)*

Diese Methode, welche vom System her einer Versteigerung ähnlich ist, hat viele Tücken und ist gesetzlich nicht geregelt. Der involvierte Makler oder der Verkäufer haben keine Pflicht, über das aktuelle Höchstgebot einem Interessenten Auskunft zu erteilen.

Der Abgeber hat die Möglichkeit, die Bedingungen rund um die Gebotsabgabe jederzeit zu ändern und gegebenen Falls seine Kaufabsicht zu widerrufen. Im Gegenzug ist der Bieter auch nicht juristisch an sein Gebot gebunden. Selbst dann nicht, wenn eine schriftliche Vereinbarung besteht. Die Sicherheit für beide Seiten, besteht erst nach der Unterfertigung des Kaufvertrages. (Vgl. www.conbook-verlag.de).

Der Immobilienvermittler darf keine eigenen Entscheidungen treffen und hat jedes Gebot an den Verkäufer weiterzuleiten. Dies macht er bis es einen endgültigen Kaufvertrag gibt, egal in welcher Form die Kaufgebote abgegeben wurden. Auch wenn es eine Bestimmung gibt wie die Gebote abgegeben werden sollen, entscheidet alleine der Eigentümer welches abgelehnt wird und welches nicht.

Er darf natürlich keine Verkaufsversprechen abgeben und hat die Interessenten davon zu informieren, dass alleine der Inhaber der Liegenschaft die Entscheidung trifft. Durch seine fachlichen Kenntnisse und seiner Menschenkenntnis, darf er bei der Auswahl des Käufers sachliche Ratschläge abgeben. (Vgl. fmn_infoblatt 2007)

„Bei einem sog. geschlossenen Verfahren wird den Interessenten ein bestimmter Zeitraum eingeräumt, in dem sie ihre Gebote abgeben können, in der Regel schriftlich. Der Makler präsentiert sämtliche Gebote dem Verkäufer. Die Interessenten erhalten keinerlei Informationen über die Gebote der anderen.
Bei einem sog. offenen Verfahren werden die Gebote an den Makler abgegeben, der den Verkäufer sowie die anderen Interessenten laufend über

das höchste Gebot informiert. Auf diese Weise erhalten die Interessenten die Möglichkeit, einander zu überbieten.“ (www.fastighetsmaklarnamnden.se)

2.4.2 Mieten eines Objekts

Die zu mietenden Wohnungen sind in Schweden eher „Mangelware“, da die Anmietung von Objekte nicht das gängigste Modell ist.

Die "Wohnungswarteschlange" ist eine Liste, bei welcher die Interessenten nachgereiht werden, und für ihre Beteiligung eine geringe Jahresgebühr bezahlen müssen. Die Wartenden auf der Liste können sich zwischenzeitlich online nach passenden Wohnungen umsehen und ihr Interesse bekunden. Zur Besichtigung werden jene Kunden eingeladen, die sich auf den vordersten Rängen der Liste befinden. In Stockholm erstreckt sich solch ein Prozess oftmals über mehrere Jahre.
Die Preise für Mietwohnungen sind in Schweden fast in allen Gebieten des Landes gleich, denn das Gesetz reguliert den Gewinn, den ein Vermieter erzielen darf. Wenn es gelingt, im begehrten Stockholm eine Mietwohnung zu finden, bezahlt man kaum mehr als in anderen Teilen des Landes. (Vgl. www.schweden-seite.de)

„(...) Meist funktioniert es nämlich wie in Schweden oder in der Schweiz. Auch hier zahlt der Mieter nichts an den Makler, bestätigt eine Schweizer Maklerin am Telefon. „Wir bekommen ja von den Vermietern etwas, und das ist Verhandlungssache.“

Das ist die Crux an der Diskussion: In der Schweiz, in Norwegen, Großbritannien und Belgien preisen die Vermieter ihre Werbungskosten in die Miete ein, die Miethöhe liegt im freien Ermessen. (...)“ ("Die Presse", Print-Ausgabe, 18.09.2010)

In Schweden werden Wohnungen für gewöhnlich bereits von einer Person übernommen, welche selbst in einem Untermieterverhältnis zum

tatsächlichen Vermieter steht. Diese Reihe zieht sich weiter bis zu drei Untermietern oder mehr.

3 Doppeltätigkeit

„Makler sind indes nicht allein Koordinatoren der Vertragsparteien, sondern auch Berater. 80 % der Marktteilnehmer erwerben nur einmal im Leben eine Immobilie. Fast 90 % der Maklerkunden erwarten vom Makler eine Beratung zum Kaufpreis, die der Makler Käufern gegenüber nicht erbringen darf."
(Sara Sotelo-Lubig, 2009)
Aufgrund dieser Tatsache wird dem Makler besondere Bedeutung beigemessen. Es ist von Wichtigkeit, dass der Makler die Interessen beider Parteien wahrt, weshalb die Doppeltätigkeit sinnvoll ist.

3.1 Österreich

Der Makler ist in den meisten Fällen für beide Parteien tätig, dass heißt, bei der Vermittlung eines einzigen Objekts besteht sowohl ein Maklervertrag mit dem Abgeber als auch ein Vertrag mit dem Interessenten. Der Makler ist daher bemüht einen Ausgleich beider Interessen zu schaffen, welche er sorgfältig und redlich zu wahren hat.

Gegenüber Konsumenten muss auf eine Tätigkeit als Doppelmakler ausdrücklich hingewiesen werden. Unternehmer hingegen müssen genau darüber informiert werden, wenn ein Makler entgegen dem üblichen Geschäftsgebrauch nicht als Doppelmakler tätig ist.

Die Bestimmungen bezüglich der Doppeltätigkeit werden im österreichischen Maklergesetz wie folgt beschrieben:
(1) Der Makler darf ohne ausdrückliche Einwilligung des Auftraggebers nicht zugleich für den Dritten tätig werden oder von diesem eine Belohnung annehmen, wenn nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch besteht.

(2) Bei Zuwiderhandeln kann der Auftraggeber vom Makler die Herausgabe der unrechtmäßig empfangenen Belohnung und den Ersatz des diesen Betrag übersteigenden Schadens verlangen. § 3 Abs. 4 zweiter Satz bleibt unberührt.

(3) Sobald der Makler als Doppelmakler tätig wird, hat er dies beiden Auftraggebern mitzuteilen. Diese Mitteilungspflicht entfällt, wenn er den Umständen nach annehmen darf, dass seine Doppeltätigkeit den Auftraggebern bekannt ist. (§5 MaklerG)

Den Gegebenheiten dieses Geschäftszweiges kann entnommen werden, dass meistens vom grundsätzlichen Verbot der Doppeltätigkeit Abstand genommen wird. Die unabhängige Tätigkeit des Maklers für beide Seiten ist der Regelfall unabhängig von der getroffenen Vereinbarung über die Provision. Der zweite Absatz des §5 MaklerG trifft nur zu, wenn der Immobilienvermittler in ständigem Kontakt mit dem Auftraggeber ist und als sein Vertreter handelt.

Der Doppelmakler ist in Ländern wie Österreich, Frankreich, Italien, und weiteren eine übliche Sache. Das Problem, dass sich in diesem Zusammenhang stellt, ist, dass die Wahrung der Interessen beider Auftraggeber in den meisten Fällen nur in der Theorie stattfindet. In der Praxis hingegen wird die engere wirtschaftliche Verbundenheit zum Vermieter/ Verkäufer dazu führen, dass dessen Interessen letztendlich intensiver gewahrt werden.
Diese „Diskriminierung“ einer Seite dürfte ein entscheidendes Kriterium sein, warum die Abschaffung der Doppeltätigkeit von vielen Seiten verlangt wird. (Vgl. www.mietervereinigung.at)

Ein besonderes Augenmerk hat der Makler auf das Konsumentenschutzgesetz zu richten, da hier verschärfte Bedingungen gegenüber dem Konsumenten verankert sind.

„(1) Der Immobilienmakler hat vor Abschluss des Maklervertrags dem Auftraggeber, der Verbraucher ist, mit der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers eine schriftliche Übersicht zu geben, aus der hervorgeht, dass er als Makler einschreitet, und die sämtliche dem Verbraucher durch

den Abschluss des zu vermittelnden Geschäfts voraussichtlich erwachsenden Kosten, einschließlich der Vermittlungsprovision, ausweist. Die Höhe der Vermittlungsprovision ist gesondert anzuführen; auf ein allfälliges wirtschaftliches oder familiäres Naheverhältnis im Sinn des § 6 Abs. 4 dritter Satz MaklerG ist hinzuweisen.

Wenn der Immobilienmakler kraft Geschäftsgebrauchs als Doppelmakler tätig sein kann, hat diese Übersicht auch einen Hinweis darauf zu enthalten. Bei erheblicher Änderung der Verhältnisse hat der Immobilienmakler die Übersicht entsprechend richtigzustellen. Erfüllt der Makler diese Pflichten nicht spätestens vor einer Vertragserklärung des Auftraggebers zum vermittelten Geschäft, so gilt § 3 Abs. 4 MaklerG.

(2) Der Immobilienmakler hat dem Auftraggeber die nach § 3 Abs. 3 MaklerG erforderlichen Nachrichten schriftlich mitzuteilen. Zu diesen zählen jedenfalls auch sämtliche Umstände, die für die Beurteilung des zu vermittelnden Geschäfts wesentlich sind." (§30b KSchG)

„§ 6 (4) Dem Makler steht keine Provision zu, wenn er selbst Vertragspartner des Geschäfts wird. Dies gilt auch, wenn das mit dem Dritten geschlossene Geschäft wirtschaftlich einem Abschluß durch den Makler selbst gleichkommt. Bei einem sonstigen familiären oder wirtschaftlichen Naheverhältnis zwischen dem Makler und dem vermittelten Dritten, das die Wahrung der Interessen des uftraggebers beeinträchtigen könnte, hat der Makler nur dann einen Anspruch auf Provision, wenn er den Auftraggeber unverzüglich auf dieses Naheverhältnis hinweist." (§6 Abs 4 MaklerG)

3.2 Deutschland

Als gesetzlicher Anhaltspunkt, für die Beurteilung der Zulässigkeit, ist in §654 BGB erwähnt, wann der Immobilienmakler keinen oder geminderten Mäklerlohn bekommt. (Vgl. Lehofer 1999: S. 30)

Die Grundsatzfrage liegt darin, wann eine Doppeltätigkeit vertretbar ist und welche Aufgaben der Makler in diesem Fall zu erfüllen hat. Der Meinung von Experten zufolge ist sie nur dann nicht gestattet, wenn sie im Vertrag ausdrücklich verboten wurde. Es besteht auch die Möglichkeit, dass sie einer Willensäußerung des Verkäufers widerspricht oder dessen Interessen nicht berücksichtigt.

Tritt einer dieser Fälle ein oder wird eine diesbezügliche Vereinbarung im Vertrag gebrochen, verliert der Makler seinen Provisionsanspruch, wenn er vertragswidrig als Doppelmakler auftritt. Dies passiert auch, wenn der Doppelmakler im Falle der beidseitigen Vermittlungstätigkeit gegen das Gebot der Neutralität oder gegen die Zurückhaltung in der Preisdiskussion verstößt. (Vgl. www.kanzlei-popp.de)

Er darf dem jeweils anderen Auftraggeber nicht mitteilen, welche Überlegungen der verkaufsbereite Abgeber hinsichtlich der Preisbildung anstrebt. Sollte der Ausnahmefall eintreten, dass der Abbruch der Verhandlungen droht und die Parteien den Makler bitten, sich in die Preisdiskussion einzuschalten, kann er auf einen Kompromiss hinwirken. (Vgl. www.recht-wedel.de)

„Ehrlicher Makler, ein sprichwörtlich gewordenes Citat aus einer Rede des Fürsten Bismarck im Reichstag 19. Febr. 1878, worin er Deutschlands Stellung in der orientalischen Frage und bei dem zu ihrer Regelung in Berlin zu veranstaltenden Kongress dahin präzisierte, dass das Deutsche Reich nicht die Rolle des Schiedsrichters, vielmehr die des Vermittlers, des ehrlichen Maklers bei dem Geschäft, zu spielen habe.“ (www.retrobibliothek.de)

Bezugnehmend auf die beschriebene Berufsgruppe wird unter „ehrlichem Makler“ folgendes verstanden:

- Informieren beider Partner über die konkrete Tätigkeit für den andern Klienten
- Neutralität gegenüber beiden Parteien
- Eingreifen in Verhandlungen auf Wunsch der Beteiligten
- Aufklärungspflicht beachten, auch bei ungünstigen Umständen (Vgl. www.kanzlei-popp.de)

Der Immobilienvermittler ist die Verpflichtung eingegangen die Interessen seines Auftraggebers zu wahren und unterliegt daher der Verschwiegenheits- und der Benachrichtigungspflicht, obwohl er bis zum Abschluss des Geschäfts auf eigene Rechnung tätig wird. Die einseitige Wahrung der Interessen entfällt bei der Doppeltätigkeit, viel mehr wird der beauftragte Makler unparteiischer Vermittler beider Seiten. (Vgl. Löhnig 2006: S. 555)

Die gewissenhafte Ausübung seiner Tätigkeit, verpflichtet den Immobilienvermittler zur Aufklärungspflicht, über den Zustand des Objekts, unabhängig davon, ob er sonst als Berater bei der Auswahl des Käufers behilflich ist.

„Der bei der Beurkundung des Hauptvertrages anwesende Makler, für den im Wege des Vertrages zugunsten Dritter ein Provisionsanspruch gegen den Vertragsgegner begründet wird, ist dem Vertragsgegner seines Kunden nach den Grundsätzen der culpa in contrahendo zur Aufklärung verpflichtet, wenn er Kenntnis davon hat, dass sein Kunde bei einem vereinbarten Gewährleistungsausschluss unrichtige Angaben über den Zustand des Vertragsgegenstands macht.“ (BGH NJW 2005: S. 3778)

Es liegt keine Widrigkeit vor, wenn der Makler für eine Partei Vermittlungsmakler ist und für die andere als Nachweismakler tätig wird. Die Nachweistätigkeit ist schließlich nur auf Nennung der

Vertragsabschlussmöglichkeit ausgerichtet. Bedenkenlos kann er deshalb für eine Vertragsseite Partei ergreifen, also mit ihr einen Vermittlungsvertrag schließen. (Vgl. www.recht-wedel.de)

Bei der Vermittlung von Kaufverträgen ist die Doppelmaklerei eine übliche und gängige Sache. Nimmt man den Bereich des Wohnungsmietrechts genauer unter die Lupe, zählt sie zur Ausnahme. (Vgl. Lehofer 1999: S. 31)

3.3 England

In Großbritannien sind einige Gegebenheiten nicht gesetzlich geregelt, so auch die Doppeltätigkeit des Maklers. Die gültige Rechtslage geht von einer klaren Trennung aus und diese wird in der Praxis durchgesetzt. Wird der Makler für die Vermittlung von Mietverträgen tätig, so ist es nicht üblich, dass der letting agent als Doppelmakler tätig wird. In der Regel wird er ausschließlich für den Vermieter tätig.
Der estate agent wird vom Verkäufer bestellt, mit der Vermittlung der Liegenschaft betreut und natürlich entlohnt. (Vgl. Lehofer 1999: S. 28)

In England hat man die Möglichkeit einen solicitor (Rechtsvertreter) mit der Verkaufsabwicklung zu betreuen, bei welchem die gleichen Bestimmungen gelten.

„Die britische Rechtsanwaltschaft ist in Barrister und Solicitors unterteilt:
Der Solicitor führt die Mandantengespräche, bereitet den Prozess vor und führt die Korrespondenz. Er ist nur berechtigt, vor Gerichten der unteren Instanzen aufzutreten.
Der Barrister führt den Prozess vor Gericht. Er wird vom Solicitor beauftragt und bezahlt und hat in der Regel keinen Kontakt mit dem Mandanten. Jedoch können in bestimmten Rechtsgebieten die Mandanten auch direkt einen Barrister beauftragen, der jedoch weiterhin nur seine bisherige Prozessführung ausführt. Die Korrespondenz und Prozessvorbereitung ist in diesen Fällen von dem Mandanten selbst durchzuführen.

Die Zulassung erfolgt bei einer der vier Anwaltskammern. Als Richter an dem High Court kann nur berufen werden, wer zuvor mindestens zehn Jahre als Barrister tätig war.“ (www.juraforum.de)

In England wird prinzipiell unter dem Eigentumserwerb im engeren Sinn (freehold property) , einem Pacht- oder Baurecht ähnlichem Erwerb (leasehold property) unterschieden. Der wesentliche Unterschied liegt dabei beim tatsächlichen Besitz des Objekts.

Beim freehold property verfügt der Benutzer über alle Rechte und Pflichten, welche mit der Liegenschaft verbunden sind. Unter der Voraussetzung, dass sich der Eigentümer an die lokalen Baubestimmungen hält, kann er in diesem Fall frei verfügen und nach seinen eigenen Interessen handeln.

Beim leasehold property besteht die Möglichkeit, dass sich mehrere Pächter zusammenschließen und gemeinsam ein Objekt kaufen. Um dafür berechtigt zu sein, müssen die Pächter ungefähr seit zwei Jahren einen aufrechten Vertrag haben und mindestens die Hälfte der Pächter muss dem Kauf zustimmen. Die verbindlichen Regeln findet man in The Leasehold Reform Housing and Urban Development Act, 1993. (Vgl. www.mortgages.co.uk)

Sowohl der freehold als auch der leasehold property werden vorwiegend hypothekarisch besichert, womit sich klärt warum kein großer Unterschied zwischen Kaufen und Mieten gemacht wird. Die finanzielle Belastung, die auf die Bewohner zukommt unterscheidet sich nicht wesentlich. (Vgl. Lehofer 199: S. 28)

3.4 Schweden

Nach dem schwedischen Gesetz (§ 12 Fastighetsmäkarlag) ist der Makler dazu verpflichtet die Doppeltätigkeit auszuführen. Nach dem 1995 entstandenen Gesetz ist es dem Immobilienvermittler untersagt, nur einen der potentiellen Vertragspartner des abzuschließenden Geschäfts zu vertreten (§15). Er kann in diesem Zusammenhang lediglich eine beschränkte Anzahl von Maßnahmen setzen, wie es sich für einen ordentlichen Makler gehört. (Vgl: Lehofer 1999: S. 28f.)

Ob die Tätigkeit standesgemäß ausgeführt wird, kann das Zentralamt für das Maklergewerbe klären. Diese Organisation besteht aus Mitgliedern, welche von der Regierung bestellt werden. An der Spitze dieser zentralen Verwaltungsbehörde gibt es einen Vorsitzenden, gefolgt von seinem Stellvertreter (wobei diese beiden Juristen sind und über Erfahrung als Richter verfügen), sechs weiteren Mitgliedern und vier Vertretern.
Dieses Amt stellt folgende Informationen bereit:

- Register, wer als Immobilienmakler zugelassen ist
- Anzeige eines Immobilienmaklers, welcher sich unlaut verhalten hat
- Alle Informationen rund um die Immobilienvermittlung

Anhand dieser Daten erfährt jedermann, wer als Vermittler zugelassen ist und ob gegebenenfalls vom Zentralamt eine Verwarnung ausgesprochen wurde. Um so einem Vergehen vorzubeugen, überprüft das ZMN die Personen genau, welche sich registrieren lassen möchten.

Die Personen die eine fachliche Ausbildung haben und sich registrieren, können dies auf zwei Arten machen:

- Vollständige Registrierung (vermitteln von sämtlichen Objekttypen möglich)
- Registrierung als Vermittler für Mietobjekte

Das Zentralamt für das Maklergewerbe ist nicht dafür zuständig Streitsachen zu prüfen und vor dem Gericht durchzusetzen. Diese Dinge müssen beim öffentlichen Reklamationsamt (allmänna reklamationsnämnden ARN) geprüft werden. (Vgl. www.fastighetsmaklarnamnden.se)

„Das Öffentliche Reklamationsamt (ARN) ist eine staatliche Behörde, die ungefähr wie ein Gericht funktioniert. Die Hauptaufgabe der Behörde ist die unparteiische Beilegung von Streitigkeiten zwischen Verbrauchern und Unternehmern.

Das Amt gibt Empfehlungen für die Lösung von Verbraucherstreitigkeiten, beispielsweise kann die Behörde einem Unternehmer empfehlen, bei einem Sachmangel Nacherfüllung zu leisten. Die Empfehlungen des Amtes sind nicht bindend, aber die meisten Unternehmen richten sich danach.

Das Amt erteilt keine Auskunft zu einzelnen Rechtsfragen. Für Beratung zum Verbraucherrecht sind die kommunalen Verbraucherberater zuständig.
Anträge sind schriftlich zu stellen. Das Amt nimmt nur Anträge und Schreiben in schwedischer Sprache entgegen. Antragsformulare können hier heruntergeladen werden. Die Bearbeitungszeit beträgt in der Regel sechs Monate, Gebühren werden nicht erhoben.“ (www.arn.se)

Bei Streitigkeiten der Abteilung Wohnen muss der Streitwert eine Wertgrenze von über 2000 SEK haben, es sei denn es liegen besondere Gründe vor unter welchem der Fall trotzdem behandelt wird. (Vgl. www.arn.se)

Der Makler ist zur Entgegennahme und Weiterleitung von Erklärungen berechtigt. Sobald eine einseitige Vertretung von einem der beteiligten Parteien gewünscht wird, muss sich derjenige einen anderen Betreuer suchen. Die Alleinmaklerei ist auch bei ausdrücklicher Offenlegung nicht gestattet.
Die Doppeltätigkeit des Immobilienvermittlers beinhaltet in Schweden umfangreiche Aufgaben, welche eine reine Nachweismaklerei bei weitem übersteigen.

Damit eine Einigung zustande kommt, hat der Makler die Angelegenheiten herbeizuführen, welche die Vertragspartner zum Abschluss befähigen. Die Vorbereitung der erforderlichen Dokumente hat er mit Käufer/Verkäufer oder Mieter/Vermieter gemeinsam durchzuführen. (Vgl. Lehofer 1999: S. 29)

4 Schlussfolgerung

Der Immobilienvermittler braucht für die Ausübung seines Berufs umfangreiche Kenntnisse, im rechtlichen, bautechnischen und wirtschaftlichen Bereich. Sein Wissen muss die Gegebenheiten des Marktes abdecken und zur Entscheidungsfindung eines nicht fachkundigen Konsumenten beitragen. Im Rahmen dieser Masterthese hat der Makler in allen verglichenen Ländern die Aufgabe den Erwerber bei seinem Vorhaben zu unterstützen und Informationen bereitzustellen.

Abgesehen von den Fachkenntnissen des Immobilienwesens hat der Immobilientreuhänder vor allem soziale Kompetenzen zu erfüllen. Denn bei allen Ländern zeigt sich, dass diese Tätigkeit eine sehr vertrauliche ist und die „Chemie und Diplomatie“ eine große Rolle spielen.

In Österreich und dem benachbarten Deutschland herrschen weitgehend ähnliche Bedingungen und gesetzliche Vorschriften. Der Makler hat in Deutschland lediglich die erweiterte Möglichkeit, sich mit einem pauschalen Aufwandersatzanspruch bei Alleinaufträgen abzusichern. Das namhaft machen des Interessenten und die nachgewiesene Vermittlungstätigkeit, sind jedoch in jedem Fall entscheidend für einen Provisionsanspruch.

In den beiden anderen Untersuchungsländern ist die Bedeutung des Maklers entscheidender bzw. bedeutender, da er einen erweiterten Kompetenzbereich hat. In England werden großteils die Objekte geschätzt, bevor die Kaufverhandlungen beginnen, wobei die Durchführung und Organisation dieser Dinge vom Vermittler übernommen werden. Seit 1979 soll laut Estate Agent Act sichergestellt werden, dass im Interesse des Kunden gehandelt wird, ansonsten riskiert der Makler eine strafrechtliche Verfolgung.

In Schweden wird vom Käufer vorausgesetzt, dass er die Liegenschaft genau untersucht und mit ähnlichen Objekte verglichen hat. Der Makler kann diese eingehende Untersuchung zwar nicht für den Erwerber übernehmen, aber ihm

sehr wohl mit seinem Wissen und Erfahrungsschatz unterstützen. Eine Besonderheit in Schweden ist, dass der Makler die Tätigkeiten eines Notars übernehmen darf.

Somit hat der Immobilienvermittler eine weit wichtigere Stellung und ist nicht „nur“ mit der Vermarktung betreut. Am Tag der Übernahme ist der Makler dafür verantwortlich, dass Käufer und Verkäufer zufrieden sind. Um dies zu gewährleisten verbürgt sich der „Mäklarsamfundet“, welcher das Image dieser Berufsgruppe seit 1919 steigert.

Beim Betrachten und genauerem Untersuchen der einzelnen Länder, ist ein gemeinsames Merkmal erkennbar: Der Immobilienmakler hat in Österreich, Deutschland, England und Schweden mit seinem Image zu kämpfen. Sein Aufgabengebiet ist zwar unterschiedlich und seine Bedeutung je nach Untersuchungsgebiet eine andere, doch die Anerkennung der Kunden kann er sich nur mit Qualität, Stabilität und Souveränität erarbeiten.

Die Konsumenten legen im Dienstleistungssektor sehr viel Wert auf Kompetenz und die hat der beauftragte Vermittler während der gesamten Zusammenarbeit auszustrahlen. Er muss mit seinem Wissen die Weichen für einen positiven Abschluss des Geschäftes stellen.

Um die Leistungen der Berufsgruppe in den Köpfen der Leute zu verankern, sollte eine großangelegte Imagekampagne gemacht werden. Sind die Medien dem Maklern gegenüber gut gestimmt, steigert dies sofort und nachhaltig seine Wertschätzung gegenüber der Bevölkerung.

Kurzfassung

Die Funktion des Immobilienmaklers ist eine sehr umfangreiche und bietet jeden Tag neuen Herausforderungen. Zu den Hauptaufgaben gehört sicherlich die Vermittlung des Kaufes und die Vermietung von Immobilien.
Es sind vor allem Privatpersonen, die Rat und Unterstützung für die Vermarktung ihrer Immobilie beim Makler suchen. Dieser stellt seine Leistungen außer bei besonderen Vereinbarungen zunächst kostenlos zur Verfügung. Erst im Erfolgsfall, also nach Vertragsunterzeichnung, erhält er eine angemessene Provision.
Diese Arbeit befasst sich zunächst mit den Pflichten und dem Berufsfeld des Immobilienmaklers im Vergleich Österreich, Deutschland, England und Schweden. In diesem Teil soll festgehalten werden, welche Aufgaben der Makler zu erfüllen hat und welche gesetzlichen Rahmenbedingungen es in diesem Zusammenhang gibt. Auch die Art und der Umfang der etwaigen Beauftragung spielen eine wichtige Rolle.
Im zweiten Teil wird genau erläutert wie sich die Entlohnung des Maklers gestaltet. Es wird gezeigt, wann er einen Provisionsanspruch hat und unter welchen Umständen er erlischt. Die Gesamtkosten, welche mit dem Kauf einer Immobilie verbunden sind werden hier aufgezählt.
Im dritten und letzten Teil wird die Bedeutung der Doppeltätigkeit des Immobilienvermittlers im Ländervergleich betrachtet.

Im Großen und Ganzen soll diese Masterthese aufzeigen, welche Aufgaben der Immobilienmakler hat und an welche rechtliche Bestimmungen er sich halten muss. Dieses Werk soll einen Anstoß dazu liefern, dass die Tätigkeit eine komplexe ist, welche Fachwissen und Branchenkenntnisse erfordert, damit sich langsam aber sicher das negative Image auflöst, dass der Makler eine „andere Art eines Staubsaugervertreters“ ist.

Gerade in schwierigen Zeiten in denen Vertrauen und Zivilcourage für viele ein Fremdwort ist, sollte man sich auf das Know-How eines Profis verlassen.

Literaturverzeichnis

Fromherz, W. (1997): Kommentar zum MaklerG: Maklergesetz, Springer, Wien

Hackl-Miheljak, J., Holzapfel, A., Kohlmaier, K. (2001): Der Liegenschaftskauf, Österr. Verband d. Immobilientreuhänder, Wien

Holzapfel, Anton (2010): Maklerregeln und Maklerfunktionen, Continuing Education Center Technische Universität Wien, Wien.

Kemmler Iris (2005): Folgenbeseitigungsanspruch, Herstellungsanspruch und Unterlassungsanspruch, JA - Juristische Arbeitsblätter, Tübingen

Klima, K., Kohlmaier, K. (2008): Feilbietungsrechtsänderungsgesetz FRÄG 2008, Österr. Verband d. Immobilientreuhänder, Wien

Lehofer, Hans P. (1998): Immobilienmakler: Provisionen und Doppeltätigkeit im europäischen Vergleich, Kammer f. Arbeiter u. Angestellte f. Wien, Wien.

Löhnig, Martin (2006): Treuhand: Interessenwahrnehmung und Interessenkonflikte, Mohr Siebeck, Tübingen.

Schrader, Halwart (2005): Leben und Arbeiten in England, GD-Verlag, England

Sotelo-Lubig, S. (2009): Doppeltätigkeit des Immobilienmaklers, Lexxion Verlagsgesellschaft, Deutschland

Ralf Frommen: Aufklärungspflichten des Maklers www.advokat-online.de/Schwerpunkte/MAKLERRECHT/maklerrecht, Zugriff am 28.11.2010

Norman Nötzold & Ronald Paul: Die Vermögenschadenhaftpflichtversicherung für Immobilienmakler www.amundy.de/sachversicherung/haftpflichtversicherung/vermoegensschadenhaftpflichtversicherung-immobilienmakler.html, Zugriff am 28.11.2010

Helen Eriksson (2009-07-31): Allmänna Reklamationsnämnden (ARN) – Das Öffentliche Reklamationsamt www.arn.se/Other-languages/Deutsch, Zugriff am 28.11.2010

Makler Flatrate www.artikelpark.de /immobilien-bau/makler-flatrate, Zugriff am 08.12.2010

Babo von Rohr: Maklerrecht www.breiholdt.de/main_maklerrecht.html, Zugriff am 28.11.2010

Conbook Medien Gembh (2009) : Alltag in Schweden- Auswandern, Leben und Arbeiten www.conbook-verlag.de/.../Alltag%20in%20Schweden%20Auzug%20Haus-%20und%20Wohnungssuche, Zugriff am 15.12.2010

Gunnar Görtz: Maklerprovision www.das-rechtsportal.de/recht/mietrecht/wohnungssuche/provision_makler.htm

Expatica Communications BV: Buying Property www.expatica.co.uk/buying-property.html Zugriff am 28.11.2010

FMN (August 2007): Der Vermittlungsvertrag bei der Immobilienvermittlung, wenn der Auftraggeber Konsument ist www.fastighetsmaklarnamnden.se/default.aspx?id=2091, Zugriff am 19.12.2010

Jutta Breiholdt: Der qualifizierte Alleinauftrag http://www.finanztip.de/recht/immobilien/br-makler-106.htm, Zugriff am 19.11.2010

Philipp M. Hildebrand (Oktober 2010): Bedeutung des Immobilienmaklers www.forexpros.de/central-banks/swiss-national-bank/reden/die-geldpolitischen-herausforderungen-und-der-schweizer-immobilienmarkt-6769, Zugriff am 02.01.2011

Geld-Magazin.info: Grundwissen Immobilienkauf www.geld-magazin.info/immobilien/grundwissen-immobilienkauf, Zugriff am 25.11.2010

Hildebrandt: Sicherungen für Käufer www.hildebrandt-maeder.de, Zugriff am 08.12.2010

Patrick Dizo: Immobilienmakler http://immobilienmakler-beruf.de/, Zugriff am 19.11.2011

Hans Wochesländer: Die Provision der Immobilienmakler www.immo-schutz.at/?sel=texte_immoschutz/haupttexte_menue/immobilienmakler_provision_brd.html, Zugriff am 08.12.2010

Immobilienverband Deutschland: Die ortsübliche Maklerprovision in der Reginon West www.ivd-west.net /html/0/121/rubrik/71.html, Zugriff am 02.01.2011

Immobilienverband Deutschland: Standesregeln IVD www.ivd.net/files/2010-06-11_IVD-Standesregeln.pdf, Zugriff am 02.01.2011

Wolters Kluwer Deutschland Information Services GmbH: Barrister www.juraforum.de/lexikon/barrister, Zugriff am 08.12.2010

Wolters Kluwer Deutschland Information Services GmbH Maklervertrag www.juraforum.de/lexikon/maklervertrag, Zugriff am 08.12.2010

Reinhard Damm (Sommersemester 2007): Vertragsrecht 1 www.jura.uni-bremen.de/pdf/SoSe2007DammVRI.pdf, Zugriff am 08.12.2010

Jusline GmbH: Gesetzestexte www.jusline.at/5_Doppeltätigkeit_MaklerG, Zugriff am 02.01.2011

www.jusline.at/30b_Besondere_Aufklärungspflichten_des_Immobilienmaklers_KSchG, Zugriff am 29.11.2010

www.jusline.at/117_Immobilientreuhänder_GewO.html, Zugriff am 19.12.2010

Just Landed, S.L.: Der Umgang mit britischen Maklern: www.justlanded.com/deutsch/Grossbritannien/Artikel/Immobilien/Immobilienmakler, Zugriff am 02.01.2011

Just Landed S.L.: Immobilienkauf in England www.justlanded.com/deutsch/Grossbritannien/Artikel/Immobilien/Immobilienkauf-in-England, Zugriff am 30.03.2011

Marc Popp: Die Doppeltätigkeit des Maklers – der „Vertrauensmakler“ www.kanzlei-popp.de/info_wirtschaftsrecht_06, Zugriff am 08.12.2010

Mietervereinigung Österreichs: Doppelmakler www.mietervereinigung.at/default.aspx?id=96&keyword=Doppelmakler&kid Zugriff am 28.12.2010

Financial Services Net Ltd.: Buying Freehold Property www.mortgages.co.uk/buying-freehold/index.html, Zugriff am 02.01.2011

National Association of Estate Agents – Arbon House: Agents www.naea.co.uk, Zugriff am 02.01.2011

Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder: ÖVI Maklerforum: Freiwillige Feilbietung- ein Geschäftsmodell für Immobilienmakler www.ovi.at/de/verband/news/2008/20081112_fraeg.php

Anton Holzapfel (01.2009): Immobilienmarkt Österreich: Trends, Entwicklungen www.ovi.at/de/verband/presse/pressetexte/2009/IMMOBILIENMARKT_TRENDS_ENTWICKLUNGEN.php, Zugriff am 08.12.2010

Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder: Makler http://www.ovi.at/de/verband/Recht/Makler.php#maklerpflichten, Zugriff am 20.11.2010

Ralf Kornobis: Doppelmakler www.recht-wedel.de/wp-content/uploads/2010/08/Formulare-Doppelmakler.pdf, Zugriff am 15.12.2010

Christian Aschoff: Ehrlicher Makler- Ei. www.retrobibliothek.de/retrobib/seite.html?id=104746, Zugriff am 26.12.2010

MaklerG (1996): Bundesgesetzblatt für die Republik Östereich www.ris.bka.gv.at/Dokumente/BgblPdf/1996_262_0/1996_262_0.pdf, Zugriff am 29.11.2010

Schüßler + Partner Immobilien Gmbh Düsseldorf: Maklerleistung www.schuessler-immobilien.de/content/view/20/38/, Zugriff am 19.12.2010

Stephan G. Metreveli: Neue Regel beim Immobilienkauf in Schweden www.schweden-immobilien.com/Infos/Starpreis/starpreis.html, Zugriff am 19.12.2010

Winfried Runde: Ein klares und ehrliches Wort zur Courtage/Provision und Kaufnebenkosten www.schwedenimmobilien.de, Zugriff am 19.12.2010

Michael Vahl: Informationen zum Immobilienkauf in Schweden www.schweden-immobilien-online.de, Zugriff am 19.12.2010

RelocationServiceSweden: Wohnformen in Schweden www.schweden-seite.de/auswandern_schweden_wohnformen_schweden.html, Zugriff am 19.12.2010

Stephan G. Metreveli: Immobilienerwerb www.swedenabroad.com/Page____18993.aspx, Zugriff am 19.12.2010

Platzhirsch Wohnimmobilien GmbH: Auf den Spuren von Nils Holgerson www.toplage.de/_xmlreq_10050,0,0,1/_xmlreq.html?xml=pdf, Zugriff am 15.12.2010

Christopher Hamer: The Property Ombudsman www.tpos.co.uk, Zugriff am 21.12.2010

Alexandra Rotter: Makler wollen nun ihr Image aufpolieren www.wirtschaftsblatt.at/home/schwerpunkt/immobilien/makler-wollen-nun-ihr-image-aufpolieren-448839/index.do, Zugriff am 26.12.2010

ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.: Wohnimmobilien in Deutschland www.zia-deutschland.de/daten-und-fakten/wohnen.html, , Zugriff am 16.12.2010

Michael Pichlmair: Streifzug: Andere Länder, andere Provisionen http://diepresse.com/home/immobilien/markt/oesterreich/595304/Streifzug_Andere-Laender-andere-Provisionen, Zugriff am 26.12.2010

Sebastian Keiler und David Koch (23.06.2010): 10 Jahre Immobilienpreisspiegel http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=559114&dstid=188&cbtyp=1&titel=Immobilienanalyse,Österreich, Zugriff am 28.11.2010

Der Makler schafft Vertrauen zwischen Käufer und Verkäufer http://www.maklarsamfundet.se/maklartemplates/WidePage.aspx?id=388, Zugriff am 21.12.2010

Der Maklerverband ist Schwedens Branchenvereinigung für professionelle Immobilienmakler http://www.maklarsamfundet.se/maklartemplates/WidePage.aspx?id=387, Zugriff am 21.12.2010

Claudia Mauhart: Rechtliches / Konsumentenschutz http://www.mauhart.at/_dwn/Konsumentenschutz.pdf , Zugriff am 29.03.2011

Alexander Zens (08.01.2011): Immobilien von den Budget-Härten verschont: Nur Grundbuch ist teuer http://www.nachrichten.at/ratgeber/haus_garten/art123,531672, Zugriff am 09.01.2011

Vavrovsky – Graf Rechtsanwälte: Freiwillige Feilbietung das neue Privatversteigerungsverfahren www.vavrovsky.at/2008/09/freiwillige-feilbietung-das-neue-privatversteigerungsverfahren/, Zugriff am 05.04.2011

Europäisches Justizportal (06.07.2010): Gebührenordnung für Rechtsberufe https://e-justice.europa.eu/home.do, Zugriff am 15.12.2010

Statistik Austria (21.03.2011): Ergebnisse im Überblick; Aufwand: Entgeltlich bewohnte Wohnungen (Zeitreihe) http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wohnen_und_gebaeude/wohnungsaufwand/entgeltlich_bewohnte_wohnungen/023038.html, Zugriff am 29.03.2011

Wikimedia Foundation Inc.: Ombudsmann Aufgabenfeld http://de.wikipedia.org/wiki/Ombudsmann, Zugriff am 19.11.2010

Wikimedia Foundation Inc.: Estate agent http://en.wikipedia.org/wiki/Estate_agent. Zugriff am 19.11.2010