



DER UMGANG MIT IMMOBILIENMAKLERN

Tipps für Wohnungssuchende

Jänner 2022



GERECHTIGKEIT MUSS SEIN

Impressum

Medieninhaber: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien,
Prinz-Eugen-Straße 20–22, 1040 Wien, Telefon: (01) 501 65 0
Offenlegung gem. § 25 MedienG: siehe wien.arbeiterkammer.at/impressum
Zulassungsnummer: AK Wien 02Z34648 M
Redaktion: Abteilung KonsumentInnenpolitik
Grafik und Druck: AK Wien
Verlags- und Herstellungsort: Wien
© 2021 bei AK Wien

Stand Jänner 2022

DER UMGANG MIT IMMOBILIENMAKLERN

Die Aufgabe eines Immobilienmaklers ist es, Wohnungsabgeber (Vermieter, Verkäufer) und Wohnungsinteressenten (Mieter, Käufer) zusammenzubringen und zwischen ihnen einen Vertragsabschluss zu vermitteln.

In der Regel lässt sich der Immobilienmakler sowohl vom Abgeber wie auch vom Wohnungssuchenden einen (oft nur mündlichen) Vermittlungsauftrag geben. Der Makler wird also für beide Seiten tätig – kann sowohl mit dem Abgeber wie auch mit dem Wohnungssuchenden eine Provision vereinbaren - und müsste eigentlich gleichzeitig die Interessen des Vermieters oder Verkäufers und des Mieters oder Käufers wahren.

In der Praxis wird der Makler diesen Ansprüchen aber kaum gerecht werden können. Bereits bei den Preisinteressen – der Abgeber möchte möglichst teuer vermieten oder verkaufen, der Wohnungssuchende möglichst billig mieten oder kaufen – ist die gleichzeitige Wahrung der Interessen beider Vertragsparteien eigentlich unmöglich.

PFLICHTEN DES MAKLERS

Interessenwahrungs- und Unterstützungspflichten:

Der Makler hat die Interessen des Auftraggebers redlich und sorgfältig zu wahren; dies auch dann, wenn er zugleich im Auftrag des Dritten tätig ist. Das heißt, dass der Makler - auch wenn er zuerst vom Vermieter oder Verkäufer beauftragt wurde - verpflichtet ist, den Wohnungssuchenden vor einem nachteiligen Geschäft zu schützen.

Weiters haben Makler und Auftraggeber einander die erforderlichen Nachrichten zu geben; der Makler muss also auch umfassend über das beabsichtigte Geschäft aufklären.

Besondere Aufklärungspflichten nach dem Konsumentenschutzgesetz:

Einem Auftraggeber, der **Konsument** ist, hat der Immobilienmakler **vor Abschluss des Maklervertrages** mit der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers **schriftlich**

- sein Einschreiten als Makler,
- die durch den Abschluss des Geschäftes voraussichtlich erwachsenden Kosten,
- die Höhe der Vermittlungsprovision,
- sein Auftragsverhältnis mit dem anderen Vertragspartner (Wohnungsabgeber) und
- ein eventuelles wirtschaftliches oder familiäres Naheverhältnis zum Abgeber der Wohnung bekannt zu geben.

Einem Auftraggeber, der **Konsument** ist, hat der Immobilienmakler zusätzlich auch die **erforderlichen Nachrichten schriftlich mitzuteilen**. Zu diesen schriftlich mitzuteilenden Nachrichten zählen **sämtliche Umstände, die für die Beurteilung des zu vermittelnden Geschäfts wesentlich sind**.

Wenn der Makler **wesentliche Pflichten** verletzt, kann eine **Mäßigung der Provision** verlangt werden.

INSERATE

Wenn Immobilienmakler in **Inseraten über Kaufobjekte** Kaufpreisangaben machen, so dürfen sie bei einer in Aussicht gestellten (teilweisen) Kreditfinanzierung nicht nur Anzahlungen angeben. Inserattexte wie „Anzahlung € 30.000,-/ Restrate“ oder „Anzahlung € 30.000,-/ Restrate € 794,60“ sind gemäß der Immobilienmaklerverordnung nicht zulässig. Wenn im Inserat eine Anzahlung angegeben wird, muss auf die Höhe der laufen-

den Rückzahlung und auch auf die Gesamtbelastung hingewiesen werden. Korrekt müsste der Inserattext zB so lauten: „Anzahlung € 30.000,-, Rest mittels Kredit (die monatl. Rate beträgt € 794,60, 20 Jahre Laufzeit, die Gesamtkreditbelastung beträgt € 190.704,-); Gesamtkosten damit € 220.704,-“.

In Inseraten über Mietwohnungen haben Immobilienmakler sowohl die Höhe des monatlichen Bruttomietzins anzugeben und – sofern es sich nicht um einen Pauschalmietzins handelt – Angaben über den Hauptmietzins, die Betriebs- und Heizkostenakontobeträge und die Umsatzsteuer zu machen.

TIPP: Sollte eine Wohnungsanzeige Ihr Interesse geweckt haben, so fragen Sie bereits beim ersten telefonischen Kontakt möglichst viel und genau. Öfters ist zum Beispiel bei Mietangeboten dem Inserat nicht zu entnehmen, ob die Wohnung unbefristet oder befristet (auf wie lange?) vermietet wird.

WOHNUNGSBESICHTIGUNG

Eine Wohnungsbesichtigung, egal ob privat oder über einen Makler, sollte man nie allein absolvieren. Zumindest eine weitere Vertrauensperson sollte dabei sein. Zwei oder mehr Augenpaare sehen nicht nur mehr (auch Mängel!), für einen allfälligen Streitfall wird auch die Beweissituation wesentlich verbessert.

Fragen Sie viel! Versuchen Sie jeden Punkt zu klären. Lassen Sie sich vom Makler oder Wohnungsabgeber genauere Informationen auch über die Fragen geben, die zwar grundsätzlich aber noch nicht detailliert geklärt sind.

Wenn irgend möglich, sollte man die Wohnung zu unterschiedlichen Tageszeiten und an verschiedenen Wochentagen besichtigen (Beeinträchtigungen durch Lärm oder Geruch können oft nur zu bestimmten Zeiten, dann aber sehr intensiv, auftreten) ehe man sich entscheidet. Vielleicht ist es auch möglich, Nachbarn über die Wohnumgebung oder auch den Zustand des Hauses etc. zu befragen.

Je stärker der Makler oder Wohnungsabgeber den Interessenten unter Zeitdruck setzen will, desto größer sollte seine Skepsis werden.

Lassen Sie sich durch Sammeltermine, wenn also eine Besichtigung zugleich mit mehreren anderen Interessenten erfolgt, nicht unter Druck setzen. Lassen Sie sich nicht zu einer vorschnellen Unterschrift bewegen! Erst nach einer ausgiebigen Besichtigung findet man in der Regel Zeit und Ruhe, die Vor- und Nachteile der geraden gesehenen Wohnung nüchtern zu bewerten. Entscheiden Sie sich nicht zu schnell!

ANBOT

Ein Vertrag wird üblicherweise durch Anbot (das ist die Erklärung, eine bestimmte Wohnung zu bestimmten Bedingungen kaufen oder mieten zu wollen) des Käufers oder Mieters und Annahme dieses Angebotes (das ist die Erklärung, diese Wohnung an den Anbotsteller zu den im Anbot genannten Bedingungen verkaufen oder vermieten zu wollen) durch den Verkäufer oder Vermieter bereits perfekt.

Hat man ein Anbot abgegeben, ist man daran sofort (!!) gebunden, entweder auf die ausdrücklich vereinbarte Zeit oder – mangels Vereinbarung - auf eine angemessene Frist (ca 14 Tage). Während dieser Zeit muss man zuwarten, ob der Verkäufer oder Vermieter das Anbot annimmt, und sollte sich nicht bei einer anderen Wohnung binden.

Viele Immobilienmakler haben eigene Formulare die sich „Anbot“ nennen. Dort sind einerseits Vertragserklärungen (zB die Provisionsvereinbarung) gegenüber dem Makler und andererseits die Erklärung an den Vermieter oder Verkäufer, die besichtigte Wohnung – wie im Anbot beschrieben und zu den im Anbot genannten Preis - verbindlich mieten oder kaufen zu wollen (= eigentliches Anbot), enthalten.

Diese von Maklern verwendeten Anbotsformulare eignen sich (vor allem beim Kauf einer Eigentumswohnung) für die Verwendung durch den Käufer oder Mieter kaum. Das Angebot sollte ja bereits alle wesentlichen Haupt- und Nebepunkte des Vertrages enthalten; der übliche Inhalt der Anbotsformulare – nur die Beschreibung der Wohnung und die Anführung des Preises – ist zu wenig.

Es empfiehlt sich daher, diese dürftigen Formulare nicht zu verwenden, sondern durchaus ein Angebot mit allen gewünschten Bedingungen selbst zu formulieren und dieses dem Verkäufer oder Vermieter direkt oder über den Makler zuzusenden.

Nur wenn man absolut sicher ist, eine bestimmte Wohnung mieten oder kaufen zu wollen, sollte man ein entsprechendes „Anbot“ unterschreiben oder selbst stellen.

TIPP: Unterschreiben Sie nie ein Angebot übereilt. Wenn ein Makler Sie zu einer Unterschrift drängt („Wenn Sie sich nicht gleich entscheiden, ist die Wohnung weg“), so überlegen Sie trotzdem reiflich. Der Makler sollte Ihre Interessen wahren. Es kann nicht das Interesse eines Wohnungskäufers sein, sich unmittelbar bei oder nach einer erstmaligen Wohnungsbesichtigung sofort zu binden und über erhebliche finanzielle Dispositionen sofort zu entscheiden.

Mit einem Angebot gibt man bereits eine **verbindliche Erklärung** ab, eine bestimmte Wohnung zu den im Angebot genannten Bedingungen kaufen oder mieten zu wollen. Meist wird in den verwendeten Formularen vorgesehen, dass der Unterzeichner für eine bestimmte Zeit an das Angebot gebunden ist. Stimmt innerhalb dieser Frist (sie sollte nicht länger als zwei Wochen sein!) der Verkäufer oder Vermieter zu, so ist (in der Regel) der Vertrag über die Wohnung bereits zustande gekommen. Wenn man unterschreibt, sollte man unbedingt darauf achten, dass das Angebot alle wesentlichen Daten zur Wohnung enthält und alle wesentlichen Umstände schriftlich festgehalten sind. Keinesfalls sollte man sich dabei auf mündliche Zusagen verlassen! Diese sind zwar auch bindend, aber im Streitfall meist kaum zu beweisen. Zusagen des Maklers und/oder des Verkäufers oder Vermieters sind unbedingt im Angebot festzuhalten! Wird zB zugesagt, dass auf Kosten des Verkäufers noch ein Lift eingebaut und das Haus renoviert wird, so ist dies im Angebot zu vermerken.

Wenn Ihre Entscheidung noch von irgendwelchen anderen Umständen abhängt (zB davon, dass Ihnen Ihre Bank einen Kredit gewährt, oder dass die Wohnung auch dem Ehepartner zusagt), dann müssen Sie Ihr Angebot ausdrücklich (schriftlich) unter dieser Bedingung abgeben. Werden Sie dabei möglichst konkret: statt „vorbehaltlich Finanzierung“ schreiben Sie besser zum Beispiel „Angebot nur gültig, wenn ich von der Bank XY bis zum xx.xx.xxxx einen Kredit in der Höhe von mindestens € xxx.xxx auf eine Laufzeit von xx Jahren zu einem Zinssatz von höchstens x% bekomme.“ Am besten ist es, ein Angebot überhaupt nur unter schriftlichem Vorbehalt des Einverständnisses mit allen Vertragspunkten des schriftlichen Miet- oder Kaufvertrages zu unterschreiben.

Reservierung: Manchmal wird Wohnungsinteressenten bedeutet, sie könnten sich durch eine Unterschrift auf einem Angebot die Wohnung bloß unverbindlich „reservieren“ lassen. Oft wird noch dazugesagt, dass man jederzeit ohne finanzielle Folgen vom Angebot zurücktreten könne. Verlassen Sie sich keinesfalls auf solche Aussagen - sie stehen fast immer im Widerspruch zum Text des unterschriebenen, verbindlichen Angebotes und lassen sich damit kaum beweisen.

Derjenige, der ein Angebot stellt, ist daran gebunden (auf die vereinbarte oder – mangels Vereinbarung - auf eine angemessene Frist); derjenige, an den das Angebot gerichtet wird, ist vor der Annahme des Angebotes nicht gebunden. Ein unterschriebenes, verbindliches Angebot kann dem Wohnungssuchenden eine Wohnung gar nicht reservieren. Der Verkäufer oder Vermieter kann sich auch hunderte Angebote geben lassen und frei wählen, welches er annimmt, auch das zeitlich letzte.

Anzahlung auf den Kaufpreis: Unbedingt abzurufen ist davon, bereits bei Unterfertigung eines Angebotes irgendeine Zahlung zu leisten. Es ist ja noch gar nicht sicher, dass das Angebot vom Verkäufer auch angenommen wird und es wirklich zu einem Kaufvertrag kommt. Wenn man schon gezahlt hat und es zu keinem Vertrag kommt, muss man seinem Geld hinterherlaufen.

Anzahlungen auf die Provision sind vor dem Abschluss des Kaufvertrages sowieso rechtswidrig.

Beim Kauf einer Eigentumswohnung oder eines Eigenheimes sollten Zahlungen für den Kaufpreis erst erbracht werden, wenn ein formeller Kaufvertrag - in dem auch die Zahlungsbedingungen genau festgelegt sind - errichtet und (beglaubigt) unterzeichnet wurde und die vereinbarte Eigentumsübertragung im Grundbuch abgesichert oder durchgeführt wurde. Sehr oft wird - sinnvollerweise - vorgesehen, dass der Vertragserrichter (Notar oder Rechtsanwalt) die Treuhandenschaft übernimmt: er nimmt die Zahlung des Käufers bei Vertragsunterzeichnung entgegen, leitet sie aber erst an den Verkäufer weiter, wenn die Lastenfreistellung und die grundbücherliche Eintragung des Käufers erfolgte oder wenn ihm vom Verkäufer der sogenannte „Rangordnungsbescheid“ (mit dem die spätere Grundbucheintragung des Eigentumsrechts gesichert wird) ausgehändigt wird. Nur der, der diesen „Bescheid über die Anmerkung der Rangordnung der beabsichtigten Veräußerung“ vorlegt, darf vom Grundbuchsführer als neuer Eigentümer eingetragen werden.

Mit einer Treuhandlösung hat der Verkäufer die Sicherheit, seine Rechtsposition als Eigentümer erst aufzugeben, wenn er dafür das Geld bekommt und der Käufer weiß, dass sein Geld dem Verkäufer ebenfalls erst ausgehändigt wird, wenn die grundbücherliche Eigentumsübertragung durchgeführt oder zumindest gesichert ist. Sofern man auf eine Treuhandlösung verzichtet, sollte eine Zahlung an den Verkäufer nur Zug um Zug gegen Ausfolgung des Rangordnungsbescheids und Nachweis der Lastenfreiheit erfolgen.

Angeld: Das ist eine besondere, „sehr gefährliche“ Art einer Anzahlung auf den Kaufpreis. Nicht jede Anzahlung ist gleichzeitig auch ein Angeld. Ein Angeld muss ausdrücklich vereinbart sein. Mit einem Angeld, genauso wie mit einer Anzahlung, bekräftigt man seinen Willen den Kaufvertrag abschließen zu wollen. Wenn der Geber eines Angeldes den Vertrag schuldhaft nicht erfüllt, wenn sich zB der Käufer die Sache anders überlegt und die Ausführung des Kaufvertrages unterlässt, so verfällt das Angeld – im Gegensatz zur Anzahlung – automatisch. Der Empfänger des Angeldes darf dieses behalten. Prinzipiell mag diese „Strafe“ für jemanden, der einen geschlossenen Vertrag schuldhaft bricht, durchaus zumutbar sein, aber leider ist die Sachlage und die Frage, aus wessen Verschulden der Vertrag gescheitert ist, in den meisten Fällen nicht so eindeutig.

Oft ist es sehr strittig, warum der Käufer den Kaufvertrag schließlich doch nicht ausführt. In diesem Fall findet sich der Geber eines Angeldes in einer sehr schwierigen Position zu beweisen, dass er nicht schuldhaft, sondern aus wichtigen Gründen von der Ausführung des Kaufvertrages Abstand genommen hat.

PROVISIONSHÖHE

Die **in der Immobilienmaklerverordnung** angegebenen Werte sind **Obergrenzen, aber keine gesetzlichen Fixprovisionen**. Man sollte jedenfalls versuchen, mit dem Makler eine niedrigere Provision auszuhandeln.

A) Bei der Vermittlung eines **Kaufvertrages** beträgt die Provision bei einem Kaufpreis bis € 36.336,42 maximal 4% des Kaufpreises.

Bei einem Kaufpreis von mehr als € 36.336,42 darf **maximal 3% des Kaufpreises** als Provision vereinbart werden.

Zusätzlich darf die vom Makler abzuführende Umsatzsteuer (20%) auf den Kunden überwält werden. Eine Provision kann bis zur **jeweiligen Höchstgrenze sowohl mit dem Verkäufer als auch mit dem Käufer** vereinbart werden.

B) Bei der Vermittlung eines **Mietvertrages:**

Die **Grundlage für die Bemessung der Provision** ist der monatliche **Bruttomietzins** (§ 24 Immobilienmaklerverordnung). Die Immobilienmaklerverordnung versteht aber unter Bruttomietzins nur den **Hauptmietzins**

plus Betriebskosten (ohne die darauf zu entrichtende Umsatz- bzw Mehrwertsteuer). Auch die Heizkosten sind - zumindest bei den Wohnungen, die den Mietzinsbestimmungen des MRG unterliegen – für die Provisionsbemessung nicht in den Bruttomietzins einzurechnen.

■ Beispiel: Der zukünftige Mieter einer Wohnung in einem Althaus hätte an den Vermieter/die Hausverwaltung monatlich folgende Vorschreibung zu bezahlen:

Hauptmietzins (HMZ)	628,50
Betriebskosten (BK)	105,13
Zwischensumme	733,63
+ 10% USt (von HMZ+BK)	73,36
<u>Gesamt</u>	<u>806,99</u>

Für die Provisionsberechnung dürfen nicht € 806,99 herangezogen werden, sondern nur € 733,63 (HMZ + BK).

Zusätzlich zur jeweiligen Provision entsprechend nachstehender Aufstellung darf der Makler die von ihm abzuführende Umsatzsteuer (20%) auf den Kunden überwälzen.

1. Bei **Vereinbarungen zwischen dem Makler und dem Mieter** ist die gesetzlich zulässige Höhe der Provision je nach Dauer des vermittelten Mietverhältnisses gestaffelt.

a) Für die Vermittlung eines **unbefristeten oder eines länger als auf drei Jahre befristeten Mietverhältnisses über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus** darf **höchstens der zweifache monatliche Bruttomietzins** (plus 20% USt) als Provision vereinbart werden.

■ Im vorigen Beispiel dürfte bei einem unbefristeten oder zB auf 5 Jahre befristeten Mietvertrag ein Makler vom Mieter maximal € 733,63 mal 2 + 20 % = € 1.760,71 an Provision vereinbaren. Achtung: Einige Makler berechnen die Provision noch immer folgendermaßen falsch: [(Hauptmietzins plus Betriebskosten plus 10% USt) mal 2] plus 20% USt – das ergäbe beim Beispiel € 1.936, 78. Man sollte die Provisionsberechnung daher genau kontrollieren.

Wenn der **Makler gleichzeitig auch der Verwalter des Hauses** ist, so darf er **höchstens nur den einfachen monatlichen Bruttomietzins** verlangen. Dies aber nur dann, wenn er auf dieses wirtschaftliche Naheverhältnis mit dem Vermieter unverzüglich schriftlich hingewiesen hat; sonst hat er auch bei erfolgreicher Vermittlung keinen Provisionsanspruch

b) Für die Vermittlung eines **höchstens auf drei Jahre befristeten Mietverhältnisses über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus** darf mit dem Mieter **höchstens der einfache monatliche Bruttomietzins als Provision** vereinbart werden.

Wenn der **Makler gleichzeitig auch der Verwalter des Hauses** ist, so darf er höchstens nur den **halben monatlichen Bruttomietzins** als Provision verlangen.

2. Bei **Vereinbarungen zwischen dem Makler und dem Vermieter** darf in allen obigen Fällen (also unabhängig von der vereinbarten Dauer des Mietverhältnisses) höchstens der **dreifache monatliche Bruttomietzins** als Provision vereinbart werden; wenn der Makler auch Hausverwalter des Hauses ist, in dem die Wohnung liegt, maximal der zweifache Bruttomietzins.

Mit dem Wohnungsabgeber (Vermieter oder Vormieter), der vom neuen Mieter eine gesetzlich zulässige Investitions- oder Möbelablöse verlangt und erhält, darf der Makler noch zusätzlich maximal 5 % der Ablöse als Provision vereinbaren.

„EIGENGESCHÄFTE“ DES MAKLERS

Selbstverständlich steht dem Makler keine Provision zu, wenn er selbst Vertragspartner des vermittelten Geschäftes wird, wenn er zB seine eigene Eigentumswohnung verkauft. Dies gilt auch dann, wenn der mit dem Verkäufer abgeschlossene Kaufvertrag wirtschaftlich einem Abschluss durch den Makler selbst gleichkommt.

Das wäre zB dann der Fall, wenn eine Makler-GesmbH, deren einziger Gesellschafter Herr Z ist, einen Kaufvertrag über eine Eigentumswohnung, die Herrn Z gehört, vermittelt.

Wenn zwischen Makler und Wohnungsabgeber ein familiäres oder wirtschaftliches Naheverhältnis besteht (zB der Vermieter/Verkäufer ist der Bruder des Maklers oder Makler und Vermieter/Verkäufer stehen in ständiger Geschäftsbeziehung), so muss der Makler den Wohnungssuchenden unverzüglich schriftlich auf dieses Naheverhältnis hinweisen, sonst hat er auch bei erfolgreicher Vermittlung keinen Provisionsanspruch!

KEINE PROVISIONSVORAUSZAHLUNGEN

Der Makler hat keinen Anspruch auf Vorschuss für seine Provision. Die von einigen Maklern geübte Praxis, die Provision (oder eine Anzahlung) bereits bei der Wohnungsbesichtigung zu kassieren, ist illegal. Man muss die Provision erst zahlen, wenn der Kauf- oder Mietvertrag rechtswirksam zustandegekommen ist.

Nochmals der Hinweis: Ein Vertrag kommt (aber bereits) dann zustande, wenn sich die Vertragspartner über alle wesentlichen Haupt- und Nebenpunkte geeinigt haben. Das heißt, dass Kauf- oder Mietverträge durchaus bereits vor dem Unterschreiben der Vertragsurkunde zustandekommen können.

STORNOPROVISION

Prinzipiell darf ein Makler nur dann Provisionen verlangen, wenn es zum erfolgreichen Abschluss des Vertrags kommt. Daneben darf zwischen Makler und Auftraggeber eine Provision aber auch für den Fall vereinbart werden, dass das **Geschäft wider Treu und Glauben nur deshalb nicht zustandekommt, weil der Auftraggeber die Ausführung des Geschäftes „ohne wichtigen Grund“ unterlässt.**

Kann der Makler keinen Vertrag vermitteln (zB wenn ein Anbot ausdrücklich unter Finanzierungsvorbehalt abgegeben wurde, und dann aber eine vom Käufer benötigte Finanzierung durch die Bank nicht zustande kommt), so ist eine derartige „Stornoprovision“ natürlich nicht berechtigt. Dasselbe gilt, wenn der Vertrag nur zu anderen als den im Anbot genannten Bedingungen zustande kommen könnte, weil etwa der Verkäufer plötzlich einen höheren Preis – als im Inserat oder Anbot festgehalten – verlangt.

BESONDERES RÜCKTRITTSRECHT DES ERWERBERS BEI IMMOBILIENGESCHÄFTEN

Unter bestimmten Voraussetzungen kann man gemäß § 30a Konsumentenschutzgesetz (KSchG) **von Vertragserklärungen bei Immobiliengeschäften** (zB Anbot, Kauf- oder Mietvertrag, etc) kostenlos **zurücktreten**. Dieses Rücktrittsrecht hat man gegenüber einem Immobilienmakler und/oder auch direkt gegenüber einem Vermieter oder Verkäufer, auch dann, wenn kein Makler eingeschaltet war.

Das Rücktrittsrecht gilt nur

- beim Kauf oder der Miete von Wohnungen, Einfamilienhäusern oder von Grundstücken, die zum Bau eines Einfamilienhauses geeignet sind,

- wenn das Objekt vom Konsumenten selbst oder von einem nahen Angehörigen zur Deckung des dringenden Wohnbedürfnisses werden soll, und
- wenn der Konsument seine Vertragserklärung (Anbot, Abschluss des Kauf- oder Mietvertrages, etc) am Tag der erstmaligen Besichtigung des Vertragsobjektes abgegeben hat;

Das Rücktrittsrecht nach § 30 a KSchG gilt somit **nicht**

- wenn man erst einen Tag nach der Besichtigung (oder noch später) das Anbot oder den Vertrag unterzeichnet,
- bei Geschäftsräumlichkeiten, Büros, Ferienwohnungen oder beim Kauf einer Eigentumswohnung, die an einen Fremden vermietet werden soll (also etwa bei einer sogenannten „Anlegerwohnung“).

Die schriftliche (!) Rücktrittserklärung ist binnen einer Woche (Datum des Poststempels) abzusenden. Einschreiben ist unbedingt zu empfehlen. Während der Rücktrittsfrist dürfen keine Anzahlungen verlangt werden.

Die einwöchige Rücktrittsfrist beginnt erst zu laufen, wenn der Konsument eine Kopie seiner Vertragserklärung und eine **schriftliche Belehrung über sein Rücktrittsrecht** erhalten hat. Die Rücktrittsfrist endet aber jedenfalls – wenn über das Rücktrittsrecht nicht belehrt wurde – einen Monat nach dem Tag der erstmaligen Besichtigung.

RÜCKTRITTSRECHT DES MAKLERKUNDEN NACH DEM FERN- UND AUSWÄRTSGESCHÄFTE-GESETZ (FAGG)

Am 13. 6. 2014 ist das Verbraucherrechte-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (VRUG) in Kraft getreten. Für bestimmte Vertragsformen gelten neue Regeln, und zwar für Haustürgeschäfte, aber auch für **„Fernabsatzgeschäfte“**. Vom sogenannten Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz (FAGG) sind Verträge betroffen, die außerhalb von Geschäftsräumen (Auswärtsgeschäft) oder per Fernabsatz (jeder Abschluss zwischen Unternehmer und Verbraucher ohne körperliche Anwesenheit) abgeschlossen werden; also per Mouse click, E-Mail oder telefonisch.

Für diese Verträge (Fern- und Auswärtsgeschäfte) wurden neue Schutzbestimmungen geschaffen, wie zB umfangreiche vorvertragliche Informationspflichten und ein 14-tägiges Rücktrittsrecht.

Beim Fernabsatz hatte man mit dem Gesetz zwar in der Regel den Internet-Handel gemeint, aber es können auch andere Verträge darunter fallen, zB Dienstleistungsverträge. Auch der **Vertrag** eines Wohnungssuchenden **mit dem Immobilienmakler** ist in der Regel so ein Vertrag, der telefonisch oder per E-Mail abgeschlossen wird. Der Vertrag über die Vermittlung der Miet- oder Eigentumswohnung wird ja schon dadurch geschlossen, dass sich der Wohnungssuchende meist auf ein Inserat des Maklers hin meldet und – nach Einholung der wichtigsten Informationen – mit dem Makler eine Besichtigung vereinbart. Schon damit kommt der Vermittlungsvertrag zustande.

Als Maklerkunde muss man wissen:

1. Allein aus dem Maklervertrag (Vermittlungsvertrag) heraus ist man nicht verpflichtet, die Wohnung „zu nehmen“ und
2. es ergeben sich aus dem Maklervertrag (Vermittlungsvertrag) erst dann finanzielle Verpflichtungen (= die für den Fall der erfolgreichen Vermittlung vereinbarte Provision), wenn aufgrund der Tätigkeit des Maklers dann tatsächlich auch ein Kauf- oder Mietvertrag mit dem Eigentümer der Immobilie geschlossen wird.

Zwischen dem Maklervertrag (= Vermittlungsvertrag; abgeschlossen vom Wohnungssuchenden mit dem Immobilienmakler) und dem zu vermittelnden bzw dem letztendlich vermittelten Vertrag (= Kauf oder Mietver-

trag, abgeschlossen vom Wohnungssuchenden mit dem Eigentümer) ist also zu unterscheiden. Das ist vielen Wohnungssuchenden nicht bewusst, weil in der Praxis der Immobilienmakler oft auch Vertragserklärungen im Namen des Eigentümers abgibt.

Die neuen gesetzlichen Regelungen (VRUG, FAGG) gelten für Maklerverträge (Provisionsvereinbarungen), nicht aber für Kauf- und Mietverträge über Wohnungen! Grundsätzlich hat ein Konsument das Recht, von Auswärts- oder Fernabsatzgeschäften innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen zurückzutreten. Darüber muss der Makler schriftlich aufklären. Wird der Konsument nicht aufgeklärt, verlängert sich das Rücktrittsrecht automatisch um ein Jahr.

Es gibt aber dazu noch eine Sonderbestimmung: **Der Verbraucher hat kein Rücktrittsrecht bzw. verliert das Rücktrittsrecht, wenn eine Dienstleistung innerhalb der Rücktrittsfrist vollständig erbracht wurde.** Das aber nur dann, wenn der Verbraucher die Ausführung der Dienstleistung ausdrücklich verlangt hat und dazu vom Unternehmer aufgefordert wurde und wenn der Verbraucher bei dieser Gelegenheit auch bestätigt hat, dass er bei vollständiger Erfüllung das Rücktrittsrecht verliert.

Als Reaktion auf die neuen Regeln sowie aus Angst vor Rücktritten und (bei erfolgreicher Vermittlung eines Kauf- oder Mietvertrages) dem damit verbundenen Provisionsverlust, haben viele Makler nun eine neue Praxis entwickelt. Formblätter und Internetauftritte von Immobilienmaklern sind geändert worden, um den neuen Bestimmungen zu entsprechen und eventuelle Provisionsansprüche abzusichern.

In der Praxis bekommt man als Maklerkunde, wenn man sich für ein bestimmtes in Zeitungen oder im Internet angebotenes Objekt interessiert, nun bereits nach dem ersten Anruf oder Erstkontakt per E-Mail eine Reihe von Formularen übermittelt.

Die Formulare der Immobilienmakler beinhalten in der Regel:

- Belehrung über das neue Rücktrittsrecht,
- Zurverfügungstellung eines Muster-Widerrufsformulars,
- das ausdrückliche Verlangen des Kunden, dass der Unternehmer vorzeitig (das heißt vor Ablauf der vierzehntägigen Widerrufsfrist) tätig sein darf,
- die Bestätigung des Kunden, dass ihm bewusst ist, dass er bei vollständiger Erfüllung der Maklervereinbarung vor Ablauf der Rücktrittsfrist (Namhaftmachung in diesem Zeitraum) dieses Rücktrittsrecht nach dem FAGG verliert.

Nur wenn man diese Formulare unterzeichnet, werden Immobilienmakler innerhalb von 14 Tagen tätig, andernfalls muss man 14 Tage warten, bis man weitere Informationen und eine Besichtigungsmöglichkeit erhält.

Auch wenn man das Rücktrittsrecht nach dem FAGG so nicht mehr hat: man muss die Wohnung nicht nehmen! Man ist auch nach Besichtigung und nach Erhalt aller Informationen völlig frei, ob man die Wohnung nimmt, oder nicht. Nur und erst dann, wenn man ein verbindliches Miet- oder Kaufangebot abgegeben hat, ist man gebunden. Wenn dann der Abgeber das Angebot annimmt, kommt der Miet- oder Kaufvertrag zustande und man ist erst dann provisionspflichtig.

Auch wenn man das Rücktrittsrecht nach dem FAGG nicht hat: Ein Maklervertrag kann von beiden Vertragsparteien ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist und ohne Angabe eines Grundes aufgekündigt werden.

