

# Besondere Standesregeln für Immobilienmakler

## Vorwort

Bei fast allen Strategiesitzungen des Fachverbandsausschusses stand ein Thema besonders im Vordergrund: „Wie können wir alle unsere seriös und äußerst kompetent arbeitenden Immobilienmakler vor unredlichen Marktteilnehmern schützen?“



Vor diesem Hintergrund wurde im Herbst 2010 ein Arbeitskreis von Immobilienmaklern aus ganz Österreich etabliert. In zahlreichen Sitzungen wurde das Thema mit viel Einsatz sachlich, aber manchmal auch durchaus kontrovers, diskutiert. Schlussendlich gelang es dem Arbeitskreis im Herbst 2011 adaptierte Standesregeln für Immobilienmakler zu entwickeln. Wir dürfen uns im Namen aller Mitglieder des Fachverbandsausschusses bei den Arbeitskreismitgliedern für ihren überragenden Einsatz auf das Herzlichste bedanken.

Bei den Diskussionen standen folgende Zielsetzungen im Vordergrund:

### Es bedarf unumgänglich

- 1) einer zielgerichteten Aus- und Fortbildung
- 2) einer Verstärkung des Bewusstseins in der Bevölkerung, dass es sich bei der Tätigkeit des Immobilienmaklers um eine unverzichtbare Dienstleistung handelt, die nur mit entsprechendem Fachwissen und größtem Verantwortungsbewusstsein ausgeübt werden darf
- 3) der Schaffung erhöhter Rechts- und Beweissicherheit durch die Verpflichtung zur „Dokumentation“ der getroffenen Vereinbarungen, wobei hier auch die zeitgemäßen und modernen Kommunikations- und Dokumentationsmittel berücksichtigt werden müssen
- 4) der Schaffung des Erfordernisses einer nachweislichen schriftlichen Bestätigung zum Schutz des Angebots für Eigentümer und beauftragten Makler
- 5) einer Verhinderung der Tätigkeit von Personen im Bereich der Immobilienvermittlung, die die erforderlichen Berechtigungen, bzw. regelmäßig auch die erforderlichen Fachkenntnisse nicht aufweisen und – oft sogar gewerbsmäßig – außerhalb der gesetzlichen Regeln Maklertätigkeiten durchführen.



Auf Grundlage dieser Zielsetzungen wurde ein Text für adaptierte Standes- und Ausübungsregeln erarbeitet. Dieser Text wurde vom Fachverbandsausschuss beschlossen und in der weiteren Folge vom Erweiterten Präsidium der WKÖ bestätigt. Die adaptierten Standes- und Ausübungsregeln treten mit dem 1.10.2012 in Kraft. Zusätzlich sollen die adaptierten Standesregeln in der Immobilienmaklerverordnung verankert werden, um eine verstärkte rechtliche Bindung zu erlangen.



Die adaptierten Standesregeln stehen natürlich auch in einem sehr engen Konnex zur Immobiliencard, welche seit Anfang des Jahres in ganz Österreich erhältlich ist. Die Immobilienkarte kann über die Internetadresse [www.immobiliencard.at](http://www.immobiliencard.at) bestellt werden. Die genauen Bedingungen, zu denen die Immobiliencard ausgestellt wird, können ebenso unter dieser Internetadresse nachgelesen werden.

Auch die Immobiliencard ist ein unverzichtbares Zeichen unserer Kompetenz am Markt und grenzt uns von unseriösen Marktteilnehmern ab.

Wir sind überzeugt, dass alle diese Anstrengungen dazu führen werden unserem Berufsstand jene Akzeptanz zu sichern, die ihm im Zentrum der Frage nach Wohnen und Arbeiten in Österreich zukommt. Unser Ziel ist es, unsere Dienstleistung am Markt noch stärker zu positionieren und als verlässliche Partner in allen Immobilienfragen wahrgenommen zu werden.

Herzlichst Ihre  
**Mag. Thomas Malloth e.h.**  
Fachverbandsobmann

**Michael Pisecky e.h. , Arno Wimmer e.h.**  
Berufsgruppensprecher Immobilienmakler

# Besondere Standesregeln für Immobilienmakler

(adaptiert durch die Änderungen 2011)

Die Besonderen Standesregeln wurden vom Fachverbandsausschuss des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhänder am 13. Juni 2012 beschlossen und vom vom erweiterten Präsidium der Wirtschaftskammer Österreich am 27. Juni 2012 genehmigt. Die Standesregeln treten mit 1. Oktober 2012 in Kraft.

## Präambel

Grundlagen für die Verhaltensregeln der Immobilienmakler stellen das Maklergesetz und die Immobilienmaklerverordnung 1996 dar.

Ergänzend bestehen die folgenden Standes- und Berufsausübungsregeln, die die Usancen des redlichen Geschäftsverkehrs im Immobilienmaklergewerbe wiedergeben.

## A

### Aus- und Fortbildungsverpflichtung

1. Immobilienmakler werden sich im angemessenen Umfang beruflich fortbilden auch wenn sie die allgemeinen und besonderen Voraussetzungen für die Erteilung einer Gewerbeberechtigung als Immobilienmakler nachweisen.
2. Immobilienmakler sorgen dafür, dass ihre ständig mit der Vermittlungstätigkeit betrauten Mitarbeiter, im Unternehmen mittätigen Gesellschafter und alle sonst von ihnen ständig mit der Vermittlungstätigkeit betrauten Personen, die nicht die fachliche Befähigung zum Immobilienmakler selbst erbringen oder die Lehre zur/zum Immobilienkauffrau/mann erfolgreich abgeschlossen haben, binnen 18 Monaten ab Tätigkeitsbeginn als Gesellschafter und/oder mit der Immobilienvermittlung betraute Person, eine berufliche Ausbildung durch Teilnahme an Ausbildungsveranstaltungen, die den Ausbildungskriterien der ON-Regel 43001 – 1 (Maklerassistent) entsprechen, beginnen, absolvieren und die vorgesehene Zertifizierungsprüfungen ablegen.  
Immobilienmakler werden ihre mittätigen, mit der Vermittlungstätigkeit betrauten Personen, die diese Prüfungen erfolgreich abgelegt haben, dazu anhalten sich im angemessenen Umfang beruflich fortzubilden.
3. Immobilienmakler werden einem Mitarbeiter bei Beendigung des Beschäftigungsvertrages innerhalb dieser 18-Monatsfrist eine Bestätigung über die Dauer der Tätigkeit als mit der Immobilienvermittlung betraute Person aushändigen und ist im Beschäftigungsvertrag mit einem solchen Mitarbeiter vorzusehen, dass der Dienstherr berechtigt ist, begründete Anfragen von anderen Immobilienmaklern über die Dauer des derartigen Beschäftigungsverhältnisses zu beantworten und bei der Gewerbebehörde über Verlangen entsprechende Ausbildungsnachweise (Zeugnisse) vorzulegen.

# B

## Allgemeine Verhaltensregeln

Die Standespflichten für Immobilienmakler bestehen nur gegenüber gewerberechtlich befugten Immobilienstreuhändern = Berufskollegen und den bei diesen in gewerberechtlich zulässiger Form tätigen Mitarbeitern und Gesellschaftern.

Unter Berufskollegen wird die Schriftform auch durch Email und/oder Telefax, sowie SMS gewahrt.

1. Es widerspricht den Regeln redlicher Berufsausübung, einem Kunden besondere lauterkeitswidrige Maklervertragsbedingungen (zum Beispiel niedrigere Provisionen, Zusage von Provisionsfreiheit und dergleichen) in Aussicht zu stellen, um zu bewirken, dass dieser den aufrechten Auftrag eines anderen Berufskollegen beendet.
2. Aus allen vom Makler verwendeten Werbemedien einschließlich Inseraten muss hervorgehen, dass sie von einem Immobilienmakler stammen und dürfen nur richtige und nachweisbare Informationen über das zu vermittelnde Objekt enthalten. Visualisierungen und Zeichnungen von Objekten oder Manipulationen von Fotos von Vermittlungsobjekten und deren Umgebung müssen als solche deutlich kenntlich gemacht werden. Ein Hinweis auf eine Provisionspflicht des Auftraggebers und auf die Höhe der Provision ist gem. § 6 Abs. 1 IMV 1996 abweichend von § 4 Abs. 1 Z 2 IMV 1966 in diesen Medien nicht erforderlich.
3. Machen Immobilienmakler Kaufpreisangaben in Inseraten, so ist im Falle der Angabe einer Anzahlung auch über die Höhe der monatlichen Annuitäten einer vom Käufer zu übernehmenden Darlehensverbindlichkeit des Verkäufers und den Gesamtkaufpreis des Kaufobjekts zu informieren.
4. In Inseraten über Mietwohnungen haben Immobilienmakler Angaben über die monatliche Belastung in Form der Gesamtbelastung sowie – sofern es sich nicht um einen Pauschalmietzins handelt – Angaben über den Hauptmietzins, die Betriebs- und Heizkostenkonti und die Umsatzsteuer zu machen.
5. Immobilienmakler haben in Inseraten nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen zu informieren.
6. Immobilienmakler sind zur Verschwiegenheit über alle ihnen im Rahmen ihrer Berufsausübung bekannt gewordenen Tatsachen verpflichtet. Sie haben solche vertraulichen Informationen vor Verlust, Diebstahl oder unvorsichtiger Enthüllung zu schützen. Sie haben auch ihre Arbeitnehmer und sonstigen Mitarbeiter zu dieser Verschwiegenheit zu verpflichten.
7. Die Pflicht zur Verschwiegenheit besteht nicht, soweit den Immobilienmakler gegenüber dem Auftraggeber Beratungs- und Aufklärungspflichten treffen oder dem Auftraggeber die erforderlichen Nachrichten zu geben sind. Der Immobilienmakler ist von der Pflicht zur Verschwiegenheit weiters entbunden, soweit es für die Durchsetzung von Provisions- oder Vergütungsansprüchen vor Gericht erforderlich ist.
8. Zum Nachweis einer ordnungsgemäßen Gewerbeberechtigung und einer entsprechenden Ausbildung wird es Immobilienmaklern empfohlen, für sich und Ihre im Kundenverkehr tätigen Mitarbeiter, eine Immobiliencard ausstellen zu lassen. Um eine klare Abgrenzung zu Marktteilnehmern ohne entsprechender Gewerbeberechtigung zu erreichen, wird es Immobilienmaklern und deren im Kundenverkehr tätigen Mitarbeitern weiters empfohlen, die Immobiliencard so weit als möglich beim Kunden vorzuzeigen oder diese offen zu tragen.

# C

## Verhaltensregeln gegenüber Auftraggebern

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

1. ohne Einverständnis mit den Verfügungsberechtigten Vermittlungen anbieten oder durchführen  
oder
2. Vermittlungen anbieten oder durchführen, ohne sofort bei erster Kontaktaufnahme auf ihre Eigenschaft als Immobilienmakler, auf die Provisionspflicht des Auftraggebers bei erfolgreicher Vermittlung und auf die Höhe der Provision ausdrücklich hinzuweisen. Sollte der Immobilienmakler diesen Hinweis unterlassen, so ist es standeswidrig, im Falle der erfolgreichen Vermittlungstätigkeit von jener Person, der gegenüber er diese Verpflichtung unterlassen hat, eine Provision noch sonst eine Vergütung gemäß § 15 MaklerG zu verlangen oder entgegenzunehmen  
oder
3. einen Maklervertrag abschließen, ohne dem Auftraggeber unverzüglich nachweislich eine schriftliche Bestätigung über den wesentlichen Vertragsinhalt zu geben  
oder
4. eine Privatperson (§ 57 Abs. 1 GewO 1994), mit der sie einen Maklervertrag abgeschlossen haben oder abzuschließen beabsichtigen, auf die Möglichkeit einer teilweisen oder gänzlichen Fremdfinanzierung des zu vermittelnden Geschäftes hinweisen, ohne den Auftraggeber spätestens vor Abgabe seiner Vertragserklärung über die finanzielle Gesamtbelastung, insbesondere über allenfalls zu leistende Anzahlungen und die Höhe der Rückzahlungsraten sowie gegebenenfalls über die Voraussetzungen für die Übernahme von Wohnbauförderungsmitteln aufzuklären  
oder
5. anvertraute Gelder, die vereinbarungsgemäß nicht unverzüglich weitergegeben werden sollen, oder sonst länger als 7 Tage vom Immobilienmakler verwahrt werden nicht auf ein Anderkonto einlegen  
oder
6. Gelder oder Urkunden rechtswidrig zurückbehalten  
oder
7. vor Ablauf der Rücktrittsfrist gemäß § 30a des Konsumentenschutzgesetzes, BGBl. Nr. 140/1979, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. I Nr. 100/2011 (NR: GP XXIV RV 317 AB 523 S. 124. BR: 8582 AB 8594 S. 801.), oder vor dem rechtswirksamen Zustandekommen des zu vermittelnden Geschäftes ein Angeld, Reugeld, eine Anzahlung, Provisionszahlungen oder Teile von Provisionszahlungen entgegennehmen  
oder
8. Hypothekendarlehen vermitteln, ohne den Auftraggeber in schriftlicher Form über alle damit verbundenen Kosten aufzuklären  
oder
9. Privatpersonen (§ 57 Abs. 1 GewO 1994) in deren Wohnstätte aufsuchen, um Aufträge zur Vermittlung von Hypothekarkrediten zu erhalten, ohne hierzu ausdrücklich aufgefordert worden zu sein  
oder

10. auf konkrete Anfragen von Interessenten zu Vermittlungsobjekten des Immobilienmaklers nicht innerhalb angemessener Frist antworten  
oder
11. den Abgeber eines von ihm zur Vermittlung übernommenen Objekts nicht innerhalb angemessener Frist über die jeweils von ihm gesetzten Vermittlungsaktivitäten unterrichten  
oder
12. die Durchführung von Vermittlungen anbieten, ohne den Auftraggeber darauf hinzuweisen, dass das Entgelt des Maklers für seine Tätigkeit im Kaufpreis enthalten ist, oder sonst zu Unrecht mit der Unentgeltlichkeit (Provisionsfreiheit) seiner Vermittlungstätigkeit für ein zur Vermittlung übernommenes Objekt werben oder eine Vermittlung zu Bedingungen (insbesondere hinsichtlich der Höhe der Provisionen oder sonstigen Vergütungen) anbieten oder durchführen, die einer ordnungsgemäßen kaufmännischen Geschäftsführung widersprechen.

## D

### Verhaltensregeln gegenüber Berufskollegen

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

1. die Berufsangabe unterlassen  
oder
2. mit Personen regelmäßig zusammenarbeiten oder deren Tätigkeit nutzbringend verwenden bzw. an solche Personen Anteile an Provisionen oder Vergütungen bezahlen, von denen sie bei Anwendung entsprechender Sorgfalt wissen können, dass diese Personen die Tätigkeit der Immobilienmakler oder das Gewerbe der Immobilienverwalter oder das Gewerbe der Bauträger unbefugt ausüben  
oder
3. in Fällen gemeinsamer Auftragsbearbeitung ohne ausdrückliche Zustimmung des beauftragten Immobilienmaklers mit dem Auftraggeber des jeweils anderen Maklers direkt in Verbindung treten  
oder
4. insbesondere in Fällen gemeinsamer Auftragsbearbeitung einem anderen Immobilienmakler infolge Vernachlässigung der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers über das zu vermittelnde Rechtsgeschäft oder über Umstände, die für die Beurteilung des Rechtsgeschäftes wesentlich sind (zB Beschaffenheit des Hauses oder der Wohnung, Immissionen von einem Nachbarn), unzutreffende oder unzureichende Mitteilungen machen  
oder

5. einen Maklervertrag abschließen, obwohl sie wissen oder bei Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers wissen müssen, dass der einem anderen befugten Immobilienmakler erteilte Alleinvermittlungsauftrag noch aufrecht ist. Der Immobilienmakler, der behauptet, ein bestimmtes Vermittlungsobjekt auf Grund eines Alleinvermittlungsauftrages anzubieten, muss im Anlassfall einem Berufskollegen, der das Objekt ebenfalls anbieten möchte, in geeigneter Form nachweisen, dass sein Alleinvermittlungsauftrag als solcher noch aufrecht ist. Wird auf schriftliche Anfrage des Berufskollegen ein bestehender Alleinvermittlungsauftrag nicht innerhalb einer Woche nachgewiesen, so darf der anfragende Berufskollege annehmen, dass kein Alleinvermittlungsauftrag besteht  
oder
6. die unentgeltliche Durchführung von Vermittlungen anbieten oder diese Vermittlungen zu Bedingungen (insbesondere Provisionen oder sonstigen Vergütungen) anbieten oder durchführen, die einer lauterkeitsmäßigen, ordnungsgemäßen, kaufmännischen Geschäftsführung widersprechen  
oder
7. unlautere Kundenabwerbung betreiben  
oder
8. ohne ausdrückliche Zustimmung des betroffenen Berufskollegen von diesem auf seiner Homepage oder in Inseraten oder in sonstigen Werbemitteln verwendete Pläne, Fotos und sonstige Unterlagen und Informationen, einschließlich sonstiger Werbe- und Informationsmittel und -medien für eigene Zwecke verwenden oder an wen immer weitergeben.

## E

### Richtlinien für Gemeinschaftsgeschäfte

1. Ein Gemeinschaftsgeschäft liegt vor, wenn zwei oder mehrere Immobilienmakler vereinbaren, einen bestimmten Geschäftsfall gemeinsam zu bearbeiten.  
Der Makler, dem von einem anderen Makler ein bestimmtes Gemeinschaftsgeschäft über ein konkretes Vermittlungsobjekt oder hinsichtlich eines konkreten Kunden einschließlich eines bestimmten Provisionsteilungsvorschlages angeboten wird, ist verpflichtet, innerhalb angemessener Frist ausdrücklich zu erklären, ob er das Anbot annimmt oder ablehnt.  
Lehnt der Makler das Anbot ab, weil er bereits vorher direkt vom Abgeber beauftragt wurde oder er bereits vorher mit einem anderen Makler ein Gemeinschaftsgeschäft über denselben Auftragsgegenstand abgeschlossen hat, so ist dies dem anbotstellenden Makler unverzüglich bekannt zu geben und über Aufforderung unter Angabe des Auftragsdatums und Bekanntgabe des Namens des Auftraggebers nachzuweisen.
2. Wird zwischen den am Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Maklern eine bestimmte Aufteilung der erzielbaren Gesamtprovision, bzw. allfälliger Vergütungsbeträge gemäß § 15 Maklergesetz vereinbart, so hat jeder der beteiligten Makler dem anderen rechtzeitig die erforderlichen Informationen über Provisionsvereinbarungen mit dem oder den eigenen Auftraggeber/n vollständig mitzuteilen.

- Erklärt ein Makler, diese Informationen nicht erteilen zu wollen, so kann der andere Makler den Abschluss des Gemeinschaftsgeschäftes ablehnen, nimmt er an, so erhält in diesem Fall mangels anderer schriftlicher Aufteilungsvereinbarung jeder am Gemeinschaftsgeschäft beteiligte Makler die mit seinem Auftraggeber vereinbarte Provision, bzw. den ihm gegen seinen Auftraggeber zustehenden Vergütungsbetrag gemäß § 15 MaklerG.
3. Ein aufgrund einer Aufteilungsvereinbarung an den anderen Makler auszubezahlender Provisions- bzw. Vergütungsanteil ist an diesen unverzüglich nach Eingang weiterzugeben. Ist ein Provisions- oder Vergütungsanspruch gegen einen oder alle Auftraggeber strittig, so ist kein beteiligter Makler verpflichtet, die ihm gegen seinen Auftraggeber zustehende Vermittlungsprovision oder einen Vergütungsbetrag gemäß § 15 Maklergesetz gerichtlich geltend zu machen. Jeder beteiligte Makler muss jedoch seinen Provisions- oder Vergütungsanspruch zedieren, wenn dies von ihm von einem anderen beteiligten Makler, der den Anspruch gerichtlich geltend machen möchte, gewünscht wird.  
Falls ein Makler die gesamte strittige Forderung mit Zustimmung des anderen Maklers geltend macht, hat der andere Makler nur dann Anspruch auf seinen vereinbarten Anteil, wenn er sich an den Kosten und am Einbringungsrisiko beteiligt. Einlangende Zahlungen des Schuldners sind zunächst auf Kosten und dann zu jeweils gleichen Anteilen auf die beteiligten Makler aufzuteilen
  4. Die an einem Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Makler verpflichten sich, einander alle erforderlichen Informationen über das Vermittlungsobjekt, die Vermittlungsbemühungen, den erfolgten Verkauf (die Vermietung) des Objekts, die Beendigung seines eigenen Maklervertrags, sowie eine allfällige Änderung des Auftrages eines Kauf- oder Mietinteressenten das Gemeinschaftsgeschäft betreffend, unverzüglich bekannt zu geben. Gleiches gilt für allfällige, mit seinem Auftraggeber vereinbarte Änderungen der Konditionen, zu denen ein Verkauf oder eine Vermietung des Objektes erfolgen soll.
  5. Sofern bei einem Gemeinschaftsgeschäft nichts Anderes schriftlich vereinbart ist, darf kein Makler Informationen über ein von einem Partner eines Gemeinschaftsgeschäfts eingebrachtes Vermittlungsobjekt an andere Immobilienmakler mitteilen oder ohne ausdrückliche Zustimmung des anderen Immobilienmaklers mit dessen Auftraggeber direkt in Verbindung treten.
  6. Wenn bei einem Gemeinschaftsgeschäft ein Makler einen Kauf- oder Mietinteressenten namhaft gemacht hat, so besteht für alle beteiligten Makler des Gemeinschaftsgeschäfts die Verpflichtung zur Provisionsteilung nach Maßgabe der für das konkrete Geschäfts abgeschlossenen Provisionsteilungsvereinbarung, sollte dieser Kauf- oder Mietinteressent innerhalb von sechs Monaten ab Namhaftmachung ein von einem beteiligten Makler angebotenes Mietobjekt kaufen oder mieten.  
Sollte dieser Kauf- oder Mietinteressent auch außerhalb dieser Sechsmonatsfrist das Objekt, welches Anlass für das Gemeinschaftsgeschäft war, erwerben, so gilt die vereinbarte Provisionsteilung.
  7. Es ist standeswidrig, vor Ablauf einer Frist von sechs Monaten ab Beendigung des Gemeinschaftsgeschäfts aktiv mit einem vom Partner des Gemeinschaftsgeschäfts namhaft gemachten Interessenten Kontakt aufzunehmen, um diesem ein anderes Objekt anzubieten.

8. Wenn ein Makler ein Vermittlungsobjekt in ein Gemeinschaftsgeschäft eingebracht hat, so endet mangels anderer schriftlicher Vereinbarung die Verpflichtung zur Provisionsteilung sechs Monate nach Beendigung des Maklervertrags des beteiligten Maklers über das eingebrachte Objekt.  
Die Provisionsteilungsvereinbarung gilt über diese Frist hinaus, wenn das Objekt von einem Interessenten erworben/gemietet wird, dem es innerhalb der Sechsmonatsfrist von einem am Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Makler angeboten wurde.
9. Kommt es infolge eines schuldhaften Verhaltens eines der beteiligten Makler zu einer Minderung einer von einer Provisionsteilungsvereinbarung umfassten Provision, so berührt dies die ursprünglich vereinbarte Provisionshöhe des/der anderen an diesem Geschäft und der Provisionsteilungsvereinbarung beteiligten Makler/s nicht.  
Der Makler, dessen Verhalten ursächlich für eine Provisionsminderung ist, die den ursprünglich vereinbarten Provisionsteil des/der anderen Makler/s schmälert, haftet in einem solchen Fall auch für den entsprechenden Ausfall des/der anderen Makler/s.
10. Die bloße Mitteilung einer Geschäftsgelegenheit, ohne dass der mitteilende Makler zuvor mit dem Verfügungsberechtigten über das Vermittlungsobjekt einen Vermittlungsvertrag abgeschlossen hat, ist kein Gemeinschaftsgeschäft. Eine dafür zu bezahlende Tipprovision ist immer ausdrücklich zu vereinbaren.