

Generell gilt: Je zeitiger Sie sich auf die Suche machen, desto besser. Wenn Sie binnen eines Monats eine neue Wohnung benötigen, stehen Sie sehr unter Druck und entscheiden sich möglicherweise zu rasch für eine Wohnung, die nicht Ihren Vorstellungen entspricht. Sie sollten sich daher ausreichend Zeit für die Konkretisierung Ihrer Wünsche und die Suche nehmen – so können Sie Fehlentscheidungen am ehesten verhindern.

Wenn Sie zum Beispiel wissen, dass Ihr Mietvertrag in einem halben Jahr ausläuft, ist es schon höchste Zeit, mit der Wohnungssuche zu beginnen, um noch halbwegs stressfrei an die Sache herangehen zu können. Die meisten Wohnungssuchenden sind übrigens zwischen April und Juni sowie im September und Oktober unterwegs. Damit gilt hier: Vermehrte Nachfrage bestimmt den Preis!

TIPP

Auch so wird man fündig

- Zahlreiche Internetseiten bieten Wohnungen an, oft findet man ein und dieselbe Wohnung (manchmal sogar zu unterschiedlichen Preisen) auf mehreren Plattformen. Ein Zeichen dafür, dass der Vermieter wahrscheinlich dringend einen Mieter sucht. Dies könnte eventuell eine Basis dafür schaffen, Ihre Konditionen zu verhandeln. Hören Sie sich in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis um: Manche langwierige Suche führt über Mundpropaganda oder den „Flurfunk“ am Arbeitsplatz mitunter schneller zum Erfolg. Erzählen Sie einfach allen Leuten, die Sie kennen, dass Sie eine Miet- oder eine Eigentumswohnung suchen. Oft genug findet sich auf diese Weise ein geeignetes Objekt.
- Mit etwas Glück kann man auch auf der Internetseite www.edikte.justiz.gv.at günstige Eigentumswohnungen finden, welche in einem Versteigerungsverfahren angeboten werden. Generell gibt es zu diesen Objekten auch sehr detaillierte Informationen, sodass Sie schon eine gewisse „Vor-Auswahl“ treffen können.
- Wenn Sie in Ihrer „Wunsch-Wohngegend“ an verschmutzten Fenstern, Baucontainern vor einem Haus usw. erkennen, dass dort eine Wohnung renoviert wird, wenden Sie sich an den Hausverwalter. Lassen Sie sich für diese Wohnung vormerken, wenn sie auch hinsichtlich Größe und Finanzierbarkeit Ihren Vorstellungen entspricht.

- Fragen Sie Bekannte, die mit ihrer Hausverwaltung zufrieden sind, nach dieser. Rufen Sie bei Hausverwaltungen an und fragen Sie nach freien oder frei werden den Wohnungen.
 - Gehen Sie mit offenen Augen durch die Teile/Bezirke der Stadt, in denen Sie gerne wohnen würden: Oft genug zeigen Hinweisschilder hinter den Fenstern oder auf Balkonen an, dass in dieser Liegenschaft eine oder auch mehrere Wohnungen zum Verkauf oder zur Vermietung freistehen. Für den Fall, dass man in einem bestimmten Gebiet eine Immobilie erwerben oder mieten möchte, ist diese Art der Suche, durchaus eine empfehlenswerte.
-

Richtiges Lesen von Inseraten

Oft werden Sie aber auch aufgrund eines Inserats oder eines Eintrags auf der Homepage eines Maklers auf Ihr Wunschobjekt aufmerksam werden.

Da Sie sicherlich auch noch nie: „*Dunkle, hässliche, kleine Wohnung, schlechte Raumauflteilung, schlechter Gesamtzustand, teuer zu vermieten ...*“ gelesen haben, obwohl es genug solche Wohnungen gibt, gilt es schon beim Lesen eines Inserats auf einige Feinheiten zu achten, um sich überflüssige Besichtigungen und damit wertvolle Zeit zu ersparen. Jeder Verkäufer bzw. Makler wird versuchen, die möglicherweise vorhandenen Nachteile einer Wohnung entweder in schöne Worte zu kleiden oder nur die Vorzüge der vorhandenen Wohnimmobilie im Inserat zu erwähnen. Alles, was in einem Inserat steht, muss den Tatsachen entsprechen; es ist aber höchstens eine Verfälschung, wenn man Nachteile unerwähnt lässt oder frei interpretiert.

Daher ist es unerlässlich, Annoncen richtig entschlüsseln zu können! Man erspart sich viel Zeit, wenn man bereits im Vorfeld auf die eine oder andere Wohnungsbesichtigung verzichtet, weil der Text des Inserats den Schluss nahelegt, dass diese Immobilie wohl nicht den eigenen Ansprüchen und Wünschen entspricht. Lesen Sie daher sehr gründlich alles, was im Inserat steht, und besprechen Sie alle Unklarheiten mit dem Verkäufer bzw. Makler vorab telefonisch, um sich die Zeit für unnötige Wohnungs- oder Hausbesichtigungen zu ersparen.

In der folgenden Liste finden Sie die häufigsten Formulierungen, die Sie hellhörig werden lassen sollten und bei denen sich Ihre telefonischen Rück-

fragen beim Makler möglicherweise etwas ausführlicher gestalten sollten. Entdecken Sie eine dieser Formulierungen in einem Inserat, soll Sie das nicht gleich von Ihrem Vorhaben abbringen, diese Wohnung zu besichtigen. Da Sie die Inserate aber kritisch gelesen haben, wissen Sie, womit Sie bei der Besichtigung zu rechnen haben.

Im Inserat steht ...	heißt im schlimmsten Fall ...
außergewöhnliche Architektur	Bei dieser Wohnung kann man z.B. mit schrägen Wänden und einer ungewöhnlichen – und daher möglicherweise unpraktischen – Raum-aufteilung rechnen. Dies muss kein Nachteil sein, wenn man sich das wirklich wünscht. Wenn man jedoch eine „klassische“ Wohnung sucht, wird man mit dieser Immobilie nicht glücklich werden.
individueller Grundriss	Siehe „außergewöhnliche Architektur“.
gut erhalten	... kann ein Oldtimer sein, aber eine Wohnung? Vermutlich ist in dieser Wohnung nichts neu, sie kann in einem optisch guten Zustand sein, wird aber bei genauerem Hinsehen vermutlich renovierungsbedürftig sein. Hier muss man überlegen, ob die wohl günstigere Miete die anfallenden Renovierungskosten aufwiegt.
offener Wohnstil	Badezimmer und WC sind vermutlich mit Türen abgetrennt, der Rest – offener Stil. Eine solche Wohnung kann natürlich – wenn man sich genau das wünscht – die perfekte sein. Wer das aber nicht will, kann sich hier eine Besichtigung sparen.
offene Einbauküche	... Einbauküche zum Wohnzimmer offen: Nicht alle sind mit Küchengerüchen im Wohnzimmer glücklich – wer es nicht will, ist hier fehl am Platz.
gute Raumaufteilung	Falls im Inserat nur dieser Hinweis und sonst nichts über die Wohnung zu finden ist, wird das wohl auch das einzige Positive sein, was man über das Objekt schreiben kann.
Fenster mit Schallschutz DIN ...	Dies ist wohl als Hinweis zu verstehen, dass sich diese Wohnung nicht in Ruhelage findet und das bei offenen Fenstern auch nicht zu überhören ist.
perfekte Wohnung	Vermutlich steht der Vermieter Umbauwünschen nicht sehr offen gegenüber, da er ja schon eine „perfekte Wohnung“ geschaffen hat.
Schnäppchen, Preiszucker!	Die wenigsten Vermieter wollen etwas verschenken, daher muss man hier besonders auf vermutlich vorhandene, aber gut versteckte Mängel achten.

Makler

Vorweg ist anzumerken, dass die meisten Makler besser sind als ihr Ruf. Es liegt leider in der Natur der Sache, dass nur die negativ auffallenden Vermittler der Immobilienbranche Schlagzeilen machen. In den meisten Fällen werden Sie aber mit einem seriös agierenden Makler zu tun haben.

Es besteht übrigens auch die Möglichkeit, sich direkt an Bauträger zu wenden. Übersehen Sie dabei nicht, dass selbst große Baufirmen nur wenige Bauvorhaben gleichzeitig verwirklichen. Es wird daher notwendig sein, sich bei mehreren Bauträgern gleichzeitig registrieren zu lassen. Oft bedienen sich Baufirmen größerer Maklerfirmen, die die Vergabe der neu errichteten Wohnungen übernehmen. Es wird daher notwendig sein – falls Sie über diesen Weg Ihre Wohnung suchen –, gezielt und immer wieder nachzufragen, wie der aktuelle Stand des Bauvorhabens ist.

Allgemeines

Viele Immobilienangelegenheiten werden ausschließlich über Zwischenschaltung eines Immobilienmaklers abgewickelt. Die Geschäfte mit Immobilien sind im Regelfall von großer finanzieller Tragweite. Daher ist besonders auf eine sorgfältige und ordnungsgemäße Vermittlungs- und Beratungstätigkeit zu achten.

Makler ist, wer aufgrund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit betraut zu sein. Der Maklervertrag ist in der Regel ein entgeltlicher Vertrag. Die Tätigkeit des Maklers ist auch als Doppeltätigkeit zu sehen, da dieser einerseits vom Vermieter beauftragt wurde, andererseits von Ihnen als Suchender. Wenn Sie also einen Makler, der ein Objekt anbietet, kontaktieren, tritt dieser sogleich als „Doppelmakler“ auf, das heißt er ist „Diener zweier Herren“!

Der Abschluss eines Maklervertrages ist grundsätzlich formfrei, er kann also schriftlich, mündlich, ausdrücklich, aber auch stillschweigend getroffen werden.

Durch die Novelle des Maklergesetzes mit 1.7.2023 hat sich der Markt verändert. Die größte Neuerung ist, dass nunmehr der Auftraggeber (also der Vermieter) die Provision des Maklers (bei einer Mietwohnung) zu bezahlen hat. Das heißt, dass der **wohnungssuchende Interessent** sich i.d.R. diese Kosten (das sind derzeit zwei Bruttomonatsmieten) erspart. Wie der Markt auf diese völlig neue Situation reagieren wird, bleibt abzuwarten.

Die Pflichten des Immobilienmaklers

Die Pflichten des Maklers finden sich im Maklergesetz, aber auch im Konsumentenschutzgesetz, in den konkreten Vereinbarungen, den Geschäftsgebräuchen, der Judikatur sowie in der Immobilienmaklerverordnung.

Der Makler hat die Interessen des Auftraggebers redlich und sorgfältig zu wahren. Dies gilt auch, wenn er zugleich für einen Dritten tätig wird. Leider hat hier der Gesetzgeber genauere Angaben zur geforderten Redlichkeit und Sorgfältigkeit unterlassen. Abgeleitet heißt das: Mit bestem Gewissen und überlegt sollte der Makler handeln. Einen Sorgfaltsmäßigstab bietet grundsätzlich auch § 1299 ABGB, da der Immobilienmakler Sachverständiger ist (siehe Anhang).

Zu den „Kardinalverpflichtungen“ eines Maklers zählen die Aufklärungs-, Beratungs-, Unterlassungs-, Treue- und Verschwiegenheitspflichten. Der Makler muss Sie über den Objektzustand informieren. Informationen über die Bauweise, auch negative Eigenschaften, wie beispielsweise hohe Heizkosten, muss er Ihnen zur Kenntnis bringen. Wie von jedem Vertragspartner ist auch vom Makler zu erwarten, dass er zu vereinbarten Terminen erscheint. Er muss verlässlich sein und seinem Vertragspartner mit angemessener Höflichkeit entgegentreten. Vernachlässigt er mehrere seiner Pflichten, besteht die Möglichkeit der Provisionsminderung.

Sowohl der Makler als auch sein Auftraggeber sind verpflichtet, einander die erforderlichen Informationen zu liefern. Diese Benachrichtigungspflicht besteht somit für beide Seiten des Maklervertrages.

- Das Ausmaß der jährlichen Sonneneinstrahlung war in einem konkreten Fall ein wesentliches Kriterium für den Erwerber einer Liegenschaft. Dies wurde auch bei der Liegenschaftsbesichtigung ausreichend mit dem Makler diskutiert. Die Auskunft des Maklers war: Die Sonneneinstrahlung sei im Winter am Nachmittag nicht ideal. Tatsächlich fehlte bei dem gegenständlichen Objekt jegliche Sonneneinstrahlung.
Der Makler war in diesem Fall seiner Aufklärungspflicht nicht nachgekommen und wurde daher schadenersatzpflichtig.
- Vom Gericht gleich beurteilt wurde ein Fall, in dem es um eine versprochene Gartenmitbenützung ging, welche schlussendlich nicht gewährt wurde. Der Makler

hatte den Interessenten bei der Besichtigung nachweislich informiert, dass der Garten mitzubenützen sei. Nach Bezug der Wohnung stellte sich heraus, dass dem nicht so war.

.....

Der Makler muss Sie über alle Eckdaten des Hauptgeschäftes informieren. Bei einem Bestandvertrag sind das: Mietvertragsdauer, Kündigungsmöglichkeiten und/oder auch Kündigungsbeschränkungen. Auch die Objektgröße muss Ihnen der Makler mitteilen können. Die Daten stammen in der Regel von der Vermieter- bzw. Verkäuferseite; der Makler darf sich nur dann darauf verlassen, wenn er keine Zweifel an der Richtigkeit der Angaben hegt. Bemerkt er Mängel, muss er weitere Nachforschungen anstellen.

Eine weitere besondere Aufklärungspflicht besteht bei einem familiären oder wirtschaftlichen Naheverhältnis des Maklers. Vor allem bei einem familiären Naheverhältnis ist eine Interessenkollision denkbar.

Der Alleinvermittlungsauftrag

„Alleinvermittlungsauftrag“ bedeutet, wie das Wort schon sagt, dass ein Makler allein mit der Veräußerung oder Vermietung der Immobilie betraut ist. Dieser Auftrag ist zeitlich begrenzt und hat damit ein Ablaufdatum, an welchem der Auftrag automatisch endet. Grundsätzlich wird der Alleinvermittlungsauftrag erst einmal auf maximal sechs Monate festgelegt. Bei Spezialobjekten, die sich aus individuellen Gründen schwer vermarkten lassen (wie beispielsweise Zinshäuser, Neubaugroßprojekte oder Gewerbeobjekte), kann bereits bei der Erstbeauftragung eine Auftragsdauer von einem Jahr vereinbart werden.

Während der vereinbarten Auftragsdauer sollte auch der Liegenschaftsbesitzer selbst keinerlei Verkaufsaktivitäten setzen. Verkauft er dennoch „privat“, kann der Makler vom Verkäufer Provision verlangen.

.....

Im Gegensatz zum normalen Maklervertrag ist der Makler beim Alleinvermittlungsauftrag verpflichtet, Handlungen zu setzen, damit das Objekt vermarktet wird.

.....

Der Erstkontakt mit dem Makler

Ihnen stehen mehrere Möglichkeiten offen, an die Sache heranzugehen:

- 1) Sie stellen eine Wunschliste zusammen, geben diese an einen Makler weiter und lassen ihn Objekte suchen, die Ihren Wünschen entsprechen. Der Vorteil besteht darin, dass Ihnen nur Objekte zur Besichtigung angeboten werden, die Ihren Vorstellungen entsprechen. Der Nachteil daran ist, dass Ihnen möglicherweise ein Objekt entgeht, das zwar nicht genau Ihren Wünschen entspricht, Ihnen aber doch gefallen würde.
- 2) Sie melden sich beim Makler auf konkrete Angebote, die Sie in Zeitungen oder auf seiner Homepage entdeckt haben. In diesem Fall können Sie selbst sondieren, was Sie sich anschauen wollen. Der Nachteil hier ist: Diese Art der Suche kostet viel Zeit.

Haben Sie sich aufgrund eines Inserats entschlossen, mehr Informationen bezüglich einer bestimmten Wohnung einzuholen, nehmen Sie Ihre Checkliste zur Hand und gehen Sie diese mit dem Makler telefonisch durch. Er suchen Sie um die Beantwortung der für Sie wesentlichen Fragen. Bieten Sie dem Makler an, dass er Sie zurückruft oder Ihnen Ihre Fragen spätestens bei der Besichtigung beantwortet; damit ersparen Sie sich Zeit. Bekommen Sie Fragen nicht oder nur ausweichend beantwortet, sollten Sie überdenken, ob dieser Makler wirklich für die Suche Ihres Traumobjekts geeignet ist.

Erfragen Sie auch genau, welche Kosten auf Sie im Falle einer Anmietung oder eines Kaufs dieses Objekts zukommen.

Besichtigungsschein bei Eigentumsobjekten

Der Besichtigungsschein stellt lediglich eine Sicherheit für den Makler dar, der keinen Alleinauftrag besitzt. Damit kann er, falls Sie das besichtigte Objekt anmieten oder kaufen, beweisen, dass Sie sein Kunde waren, zumeist wird im Vorfeld ein entsprechender Link versendet.

Vermittlungserfolg und Provisionsanspruch, ebenso nur bei Eigentumserwerb

Eine Grundvoraussetzung für den Vermittlungserfolg ist die Kausalität. Der Makler muss ursächlich zum Vertragsabschluss beigetragen haben. Die Frage