

# Immobilienmakler

## Keine größeren Mäkel

Konsument 11/2008 - veröffentlicht am 15.10.2008, aktualisiert am 13.12.2008

- **Meist gute bis sehr gute Leistungen der Makler**
- **Beim Verkauf hilfreich, bei der Suche weniger zielführend**
- **Provisionen sind verhandelbar**

Bei manchen Immobilienmaklern müssen die Geschäfte gut laufen: 30 von ihnen wurden von unseren Testern mit der Bitte um Unterstützung bei der Suche nach einer Wohnung bzw. beim Verkauf angeschrieben, lediglich knapp mehr als die Hälfte meldeten sich.

## Ehrenkodex nicht ganz erfüllt

Dabei beschränkte sich die Auswahl der getesteten Makler ohnedies auf im Österreichischen Verband der Immobilientreuhänder ( [www.oevi.at](http://www.oevi.at) ) vertretene, konzessionierte Immobilienexperten. Dort sind seit dem Jahr 2000 auf freiwilliger Basis rund 400 Branchenvertreter zusammengeschlossen, die einer Art Ehrenkodex unterliegen und sich so von den übrigen Maklern positiv abheben wollen.

Ein Bestandteil des Ehrenkodex besagt, dass auf Anfragen von Interessenten und Kunden so rasch wie möglich reagiert werden soll. Das aber haben manche Mitglieder des „Clubs der besten Immobilientreuhänder Österreichs“ (Eigendefinition) offenbar nicht verinnerlicht.

## Übereinstimmung beim Verkaufspreis

Dafür lieferten diejenigen, die sich meldeten, im Großen und Ganzen solide Leistungen. Wir baten um Unterstützung beim Verkauf einer Eigentumswohnung und im zweiten Fall um Hilfe bei der Suche nach einer Mietwohnung.

Für den Wohnungsverkauf wurde jeweils ein Termin mit den Maklern vereinbart, zu dem sie die Wohnung in Augenschein nahmen. Da wir (als Laien) keinen Preis vorgegeben hatten, warteten wir gespannt auf die Einschätzung der Makler. Manche konnten schon beim Erstgespräch einen ungefähren Preis nennen (die Herren von Magnum Immobilien füllten sogar gleich einen Alleinvermittlungsauftrag samt Verkaufspreis aus); andere wieder wollten sich zuerst noch mit

Kollegen besprechen. Letztendlich lagen die Makler jedoch mit Schätzbeträgen zwischen 125.000 und 150.000 Euro relativ nahe beieinander.

### **Immobilienmakler: Testkriterien**

30 Immobilienmakler, die Mitglieder des Österreichischen Verbandes der Immobilientreuhänder sind, haben wir nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und per E-Mail kontaktiert. Von jeweils 15 wollten wir Hilfe bei der Suche nach einer Mietwohnung bzw. beim Verkauf einer Eigentumswohnung. Ausgefolgte Unterlagen, Besichtungs- und Beratungsgespräche sowie die Höhe der Provision wurden von Testpersonen und Wohnrechtsexperten bewertet.

### **Immobilienmakler: Kompetent mit "Konsument"**

- **Maklerleistungen.** Diejenigen, die sich auf unsere Anfrage meldeten, boten auch seriöse Beratungs- und Vermittlungsleistungen. Die Kaufpreiseinschätzungen waren ähnlich, auf Provisionen wurde fast jedes Mal hingewiesen.
- **Unterstützung beim Verkauf.** Gleich von Beginn an Makler beizuziehen, ist vor allem beim Anbieten einer Wohnung hilfreich.
- **Alleinvertmittlungsauftrag.** Macht Sie – auch wenn Sie selbst einen Interessenten finden – für drei bis sechs Monate einem einzigen Makler gegenüber provisionspflichtig, daher besser nicht darauf eingehen.
- **Vorinformation übers Internet.** Eine zielgerichtete Suche übers Internet spart Zeit und Energie.

### **Suche besser auf eigene Faust**

So wie beim Wohnungsverkauf erhielten wir auch bei der Wohnungssuche nur von etwas mehr als der Hälfte der Makler eine Reaktion auf unser Schreiben. Und von denen konnten lediglich vier eine Wohnung nach unseren Vorstellungen anbieten. Wie jeder weiß, der schon einmal auf Wohnungssuche war, ist das nicht gerade üppig.

Es ist bei der Suche nach einer Wohnung wahrscheinlich zielführender, sich selbst aller Informationskanäle zu bedienen und Angebote über Zeitungen, Immobilienmagazine sowie das Internet einzuholen.

### **Besichtigungen größtenteils reibungslos**

Die von unseren Maklern organisierten Besichtigungstermine verliefen ohne gröbere Probleme. Die Wohnungen und Preisbestandteile waren in den zuvor zugesandten bzw. bei der Besichtigung übergebenen schriftlichen Angeboten sehr klar beschrieben.

## **Alle Bewilligungen vorhanden?**

Recht interessant verlief dann eine der Wohnungsbegutachtungen, wo die Vormieter gerade am Ausziehen waren: Bei der Besichtigung der Terrasse wollte der Nachbar von gegenüber vom Makler wissen, ob denn schon wieder vermietet würde. Schließlich sei die Sache mit der Baubewilligung für die Terrasse noch immer nicht geklärt ... Im Fall eines „echten“ Interessenten ein böses Hoppala für den Makler, denn wer zieht schon gern in eine Wohnung ein, wenn noch Bewilligungen fehlen bzw. im schlimmsten Fall ein Abriss der Terrasse ansteht!

## **Provision durchaus verhandelbar**

Insgesamt wirkte das Auftreten der Makler durchwegs seriös und freundlich. Wir wurden auch fast jedes Mal über die Vermittlungsprovision informiert, deren Höhe gesetzlich begrenzt ist. Eine wichtige Erkenntnis aus unserem Test war, dass beim Verkauf einer Wohnung durchaus über die Provision verhandelt werden sollte.

Obwohl für den Verkauf unserer Testwohnung 3 Prozent plus Umsatzsteuer erlaubt wären, gingen zwei Makler ohne große Verhandlungen gleich auf 1 Prozent hinunter; auch bei Dr. Jelitzka + Partner hätten wir – gewissermaßen als Belohnung, weil wir uns selbst an diesen Makler gewandt hatten – nur 1,5 Prozent bezahlt.

## **Zusatzkosten erfragen**

Auf weitere Kosten, die beim Kauf bzw. Verkauf anfallen können, wurde dagegen kaum hingewiesen. Neben der Provision wären das etwa Notarkosten, Grunderwerbsteuer, Eintragungsgebühr (Grundbuch), Umsatzsteuer o.Ä. Als Faustregel wird von zusätzlichen Kosten in Höhe von 10 Prozent des Kaufpreises ausgegangen.

Für Verkäufer relevant ist auch, wie lange Sie die Wohnung schon besitzen: Wenn zwischen Anschaffung und Verkauf nicht mindestens zwei Jahre liegen, fällt Spekulationssteuer an. Sofern die Wohnung nicht von Anfang an als Hauptwohnsitz diente, verlängert sich die Spekulationsfrist sogar auf 10 Jahre (Genauerer dazu finden Sie beispielsweise im „Konsument“-Ratgeber „Immobilien verkaufen“). Bei unserem Testverkauf fragten nur zwei Makler nach, wie lange wir die Wohnung schon besaßen.

## **Gebunden mit Alleinvermittlung**

Fast alle Makler schlugen für ihre Tätigkeit einen Alleinvermittlungsauftrag vor. Manche arbeiten überhaupt nur so. Alleinvermittlungsauftrag heißt, dass Sie als Kunde sich für einen bestimmten Zeitraum (bei Mietverträgen bis zu drei Monate, bei Kaufverträgen bis zu sechs Monate) an einen einzigen Makler binden und keine anderen Vermittler einschalten dürfen.

Auch wenn Sie selbst einen Käufer finden, müssen Sie meist die Provision an den Makler zahlen. Der Makler muss bei einem solchen Exklusivauftrag aktiv Käufer oder Wohnungen suchen. Beim sogenannten schlichten Vermittlungsvertrag ist das nicht der Fall; dafür dürfen auch mehrere Makler beauftragt werden und wer erfolgreich vermittelt, erhält die Provision.

### Alternative Vermittlungsverträge

Unsere Makler rieten zur Alleinvermittlung, weil sie sich dann „wirklich um den Verkauf der Wohnung bemühen würden“. Wenn noch andere Makler vermittelten, könnten sie nicht mit dem gleichen Engagement arbeiten, da sie nicht wüssten, ob sie an dem Auftrag letztlich überhaupt etwas verdienen würden. Das ist vom Standpunkt des Maklers aus durchaus verständlich.

Aus Konsumentensicht raten wir jedoch zur schlichten Vermittlungstätigkeit, nicht zuletzt deshalb, weil sich mit mehreren Maklern das Angebot an Wohnungen bzw. Interessenten deutlich vergrößert. Es gibt auch die Alternative, einen Alleinvermittlungsauftrag abzuschließen und dabei schriftlich zu vereinbaren, dass keine Maklerprovision anfällt, falls Sie die Wohnung doch selbst privat verkaufen.

### Makler-Provisionen

Das darf verlangt werden bei

- **Vermittlung von Mietobjekten**

Vertrag	Provision
bis zu drei Jahre Laufzeit	zweifacher Bruttomonatsmietzins + 20 % Umsatzsteuer
mehr als drei Jahre Laufzeit	dreifacher Bruttomonatsmietzins + 20 % Umsatzsteuer
befristete Verträge für Einfamilienhäuser	einfache (bis zu zwei Jahren) bzw. zweifache (bis zu drei Jahren) Bruttomonatsmiete

- **Vermittlung von Kaufobjekten**

Kaufpreis	Provision
bis 36.336,42 €	4 % des Kaufpreises + 20 % USt
von 36.336,49 € bis 48.448,51 €	max. 1.453,46 € + 20 % USt
ab 48.448,58 €	3 % des Kaufpreises + 20 % USt

## Start mit Internetrecherche

Das Internet erleichtert die Suche nach einer Wohnung zum Teil erheblich. Von den meisten der dort angepriesenen Objekte gibt es Fotos, evtl. auch einen Lageplan oder Grundriss der Wohnung und detaillierte Informationen zu Kosten, Heizung usw. Dadurch lässt sich schon vieles ausscheiden, was für den eigenen Bedarf nicht passt. Das erspart leere Kilometer.

Auch für private Verkäufer hat das Internet seine Vorteile: Man kann dort nicht nur sein eigenes Objekt zum Verkauf anbieten, sondern sich auch darüber informieren, wie viele vergleichbare Wohnungen in der Region gerade angeboten werden.

Empfehlenswerte Homepages zu Wohnungssuche oder -verkauf:

- [www.immobilien.net](http://www.immobilien.net)
- [www.immodirekt.at](http://www.immodirekt.at)
- [www.derstandard.at](http://www.derstandard.at)
- [www.willhaben.at](http://www.willhaben.at)

## Diese Markler haben uns nicht geantwortet:

Wohnungssuche	Wohnungsverkauf
Alois Kubicek GesmbH, 1220 Wien	„Eigentum“ Immobilienverwaltungs Ges.m.b.H., 1120 Wien
Besitztum-Immobilien Ges.m.b.H. NFG. Franz Glaser, 1010 Wien	IG Immobilien Management GmbH, 1020 Wien
CPB Immobilientreuhand GmbH, 1100 Wien	IMMO23 Immobilienentwicklungs GmbH, 1020 Wien
Impact-Immobilien Christian Hawliczek Immobilien Services, 1210 Wien	Krefina Immobilien GmbH, 1060 Wien
Olymp Realitätenges.m.b.H., 1010 Wien	Rustler Immobilientreuhand Ges.m.b.H., 1150 Wien
Raiffeisen Immobilien Vermittlung Ges.m.b.H., 1010 Wien	THEMA Teufel-Heimhilcher & MallothImmobilienvermittlung OEG, 1220 Wien
Realpartners Ing. Andreas Wollein, 1130 Wien	