

# 1. Einleitung - Problemstellung

Vor rund 250 Jahren hat Carlo Goldoni mit dem Titel einer Komödie einen Begriff geprägt, der seither zum geflügelten Wort geworden ist: „Der Diener zweier Herren“ steht als Synonym für jemanden, der von zwei Auftraggebern einander widerstreitende Aufträge erhält und der dem daraus resultierenden Loyalitätskonflikt (der den Auftraggebern nicht offengelegt wird) mit einer Strategie des „muddling through“ begegnet - in der kaum begründeten Hoffnung, daß sich die Probleme schon irgendwie von selbst auflösen würden.

Was bei Goldoni komödiantisch abgehandelt und letztlich doch zu einem guten Ende geführt wird - freilich nicht ohne daß der Diener zuvor von beiden Auftraggebern Prügel einstecken muß -, das ist in der wirtschaftlichen Realität oft Anlaß für höchst ernstzunehmende und nicht selten auch gerichtlich ausgetragene Probleme. Denn die Tätigkeit für zwei Auftraggeber, deren Interessen in entscheidenden Punkten diametral auseinandergehen, ist in einigen Wirtschaftszweigen selbstverständlicher Bestandteil des Tagesgeschäfts. Neben Anwälten oder Notaren, die als gemeinschaftlicher Vertragserrichter oder Treuhänder tätig werden, betrifft dies vor allem auch Immobilienmakler, für die im österreichischen Recht - entsprechend der langjährigen Verkehrsübung - die Zulässigkeit der Doppeltätigkeit mit dem Maklergesetz 1996 ausdrücklich gesetzlich akzeptiert wurde.

Damit hat sich der österreichische Gesetzgeber, entgegen einigen im Vorfeld des Gesetzgebungsprozesses vorgebrachten Bedenken<sup>1</sup>, nicht zum Verbot der Doppelmaklerei entschlossen, sondern setzt darauf, daß die sich aus der Doppeltätigkeit ergebenden Probleme vor allem durch eine gleichmäßige Interessewahrungspflicht und durch eine Reihe von Informationspflichten des Maklers bewältigt werden können. Wie man mit der Doppeltätigkeit umgehen kann und soll, und wie sich Recht und Praxis in anderen europäischen Ländern darstellen, soll in dieser Studie aufgearbeitet werden.

Zweiter Schwerpunkt der Arbeit ist die Darstellung der Provisionen, die bei Beteiligung eines Immobilienmaklers von Konsumenten im Fall der Vermittlung einer Mietwohnung oder einer Eigentumswohnung bzw eines Einfamilienhauses zu bezahlen sind. Während in Österreich mittels Verordnung Höchstgrenzen für derartige Provisionen festgelegt wurden, unterliegen Provisionsvereinbarungen in zahlreichen anderen europäischen Ländern keinen speziellen Beschränkungen; dennoch zeigt sich, daß die Kosten der Wohnungsvermittlung für den Verbraucher in Österreich im Schnitt ganz wesentlich über den Kosten in anderen europäischen

---

<sup>1</sup> zB Böhm, Grundsatzprobleme und Leitgedanken einer Reform des Immobilienmaklerprivatrechts, in: Mayer (Hrsg), Konsumentenpolitisches Jahrbuch 1990-1991, 191; Köppl/Rosifka/ Zumrawi, Kostspielige Wohnungsvermittlung (Reihe „Stadtunkte“ der AK Wien, 1994)