

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 Bedenken¹, 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

¹ 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)

Ländern liegen. Schließlich wurde auch noch erhoben, inwieweit in den einzelnen Staaten besondere, auf die Branche der Wohnungsvermittlung speziell zugeschnittene Kundenschutzbestimmungen bestehen und welche Bedeutung die „Massenbeachtigungen“ von angebotenen Wohnungen haben, wie sie in Österreich Anlaß zur Einführung eines besonderen Rücktrittsrechts für Immobiliengeschäfte im Jahr 1996 (§ 30a KSchG) gegeben haben.

1.1. Ausgangspunkt: Wohnungssuche

Im Mittelpunkt dieser Arbeit steht die Situation von Verbrauchern als Wohnungssuchenden; alle unternehmerischen oder sonstigen nicht privaten Nachfrager bleiben daher ausgeklammert. Auf die Situation von Verbrauchern, die auf Abgeberseite (Vermieter oder Verkäufer) Vertragspartner von Immobilienmaklern werden, wird dort näher eingegangen, wo vergleichbare Schutzbedürfnisse wie im Fall der Wohnungssuche bestehen; primärer Blickwinkel bleibt jedoch der des Wohnungssuchenden.

Es bedarf keiner besonderen Betonung, daß der Wohnungsmarkt mit typischen Marktsituationen etwa bei Konsumgütern oder im Dienstleistungsbereich nur sehr beschränkt verglichen werden kann. Ohne dies hier näher zu vertiefen, sei im Hinblick auf den Zweck dieser Arbeit nur auf folgende Aspekte hingewiesen

- Entscheidungen über Wohnungskauf oder -miete sind von enormer finanzieller Tragweite für Verbraucher: der Erwerb einer Wohnung oder eines Eigenheims ist in der Regel die größte Investition, die von einem privaten Haushalt getätigt wird; auch bei der Anmietung machen die laufenden Miet- und Betriebskosten meist die größte Ausgabengruppe des Haushaltsbudgets aus;
- Die Entscheidungen können in zeitlicher Nähe zur Entscheidungsfindung in der Regel nur mit beträchtlichen Verlusten revidiert werden; Aufwendungen für Vertragserrichtung und -vergebührung, Grundbuchkosten, Aufwendungen für die Finanzierung (Kreditbearbeitungsgebühr, Eintragungsgebühr für Hypothekendarlehen etc), Sanierungs- und Adaptierungskosten sowie natürlich auch Maklerprovisionen sind in ökonomischer Terminologie „sunk costs“, die für den Verbraucher verloren sind, wenn sich die gewählte Wohnung als ungeeignet herausstellt;
- Zwischen den Wohnungssuchenden auf der einen Seite und den Vermietern, Verwaltern und Maklern auf der anderen Seite besteht typischerweise ein strukturelles Ungleichgewicht, das gegenüber anderen Verbraucher-Unternehmer-Verhältnissen (die der Gesetzgeber als typisierte Ungleichgewichtssituationen im Konsumentenschutzgesetz erfaßt hat) noch deutlich stärker ausgeprägt ist, zumal Wohnungssuchende nur sehr wenige und zeitlich weit auseinanderliegende Erfahrungen mit dem Erwerb bzw der Anmietung von Wohnungen haben;

- Der Wohnungsmarkt ist stark segregiert, mit unterschiedlichen Zutrittskosten und Zutrittsmöglichkeiten, wodurch jedenfalls in bestimmten Teilmärkten besonderer Nachfrageüberhang besteht, der die Wahlmöglichkeiten auf Nachfragerseite einschränkt; dies ermöglicht es in diesen Teilmärkten der Anbieterseite, insbesondere im Bereich der „Einstiegskosten“ (Maklerprovisionen, Vertragserrichtungskosten,...) faktisch jeden Wettbewerb auszuschließen;
- Der Wohnungsmarkt ist auf Nachfrageseite nicht nur lokal eingeschränkt, sondern in der Regel - durch den Anstieg der Befristungen sogar deutlich zunehmend - zeitkritisch; als Wohnungssuchender ist man sehr häufig gezwungen, nicht nur eine passende und leistbare Wohnung zu finden, sondern auch noch genau zu jenem Termin, der mit dem Ende des bestehenden Mietverhältnisses so zusammenfällt, daß Doppel-Mietzahlungen so weit als möglich vermieden werden können.

1.2. Spannungsfeld „Immobilienmakler - Verbraucher“

Schon die oben angeführten Besonderheiten des Wohnungsmarktes rechtfertigen es, die Rolle von Immobilienmaklern bei der Vermittlung von privatem Wohnraum besonders in Augenschein zu nehmen und die Rechtslage und Praxis dahingehend zu überprüfen, ob sie den Anforderungen des Verbraucherschutzes gerecht wird.

Zusätzlich kommt noch hinzu, daß Immobilienmakler unter Konsumentenschützern gemeinhin als „Problembranche“ gelten. Bei einer Rundfrage² unter MitarbeiterInnen und Mitarbeitern von Konsumentenschutzeinrichtungen (insbesondere Verein für Konsumenteninformation und Arbeiterkammern), die in der Beratung tätig sind, nennen die meisten Befragten Immobilienmakler als eine der drei „beschwerdeanfälligsten“ Branchen. Wenngleich eine derartige informelle „Umfrage“ schon angesichts von im Detail auch unterschiedlichen Arbeitsfeldern der Befragten kein empirisch verlässlich gesichertes Ergebnis bringen kann, so zeigt sie - zumaß das subjektive Empfinden im Vordergrund steht - doch ein sehr deutliches Stimmungsbild.

Diese Einschätzung wird auch durch die jährlichen „Berichte zur Lage der VerbraucherInnen“, die vom Verein für Konsumenteninformation im Auftrag des für Konsumentenschutz zuständigen Ministeriums erstellt werden, bestätigt. In den Berichten 1994 und 1995 wurde der Begriff „Problembranche“ auch ausdrücklich angesprochen (Kapitelüberschrift 1995: „Immobilienmakler bleiben eine Problembranche“), während im Bericht über 1996 erstmals ein Rückgang der Anfragen zu

²Frage (ungestützt, 21 telefonisch Befragte): „Was sind Dainer/Ihrer Erfahrung nach die drei beschwerdeanfälligsten Branchen?“; Ergebnis: 14 Mal wurden Immobilienmakler genannt, 15 Mal Gebrauchtwagenhändler, je achtmal Partnervermittler und Versicherungen.

Immobilienmaklern³ im VKI festgestellt wurde. Im Vordergrund stehen bei Beschwerden über Immobilienmakler das unzulässige Verlangen von „Rücktrittsprovisionen“ (bzw auch überhöhte „Rücktrittsprovisionen“) und unzureichende oder irreführende Informationen. Mit größerem Abstand folgen Probleme der Provisionsberechtigung dem Grunde nach (typischerweise: Hausverwalter ist zugleich Makler, gesellschaftsrechtliche Verflechtungen zwischen Eigentümern und Maklern, möglicherweise unterbrochener Kausalzusammenhang zwischen Namhaftmachung und Vertragsschluß).

Soweit die grundsätzliche Provisionspflicht des Verbrauchers im Erfolgsfall feststeht, ist die Höhe der Provision hingegen praktisch kein Beschwerdethema; die Höchstsätze nach der Immobilienmaklerverordnung sind den Verbrauchern ungefähr bekannt und erweisen sich im Einzelfall als unabänderlich - da nützt auch keine Beratung oder Beschwerde. Die persönlichen Erfahrungen in der Beratung und Gespräche mit Mitarbeitern von Beratungsstellen zeigen, daß Wohnungssuchende die Maklerprovisionen im Erfolgsfall zwar durchwegs als zu hoch empfinden, aber - entsprechend den Marktgegebenheiten durchaus realistisch - als fixe Nebenkosten wie Abgaben oder Gebühren eben hinnehmen müssen. Das Gefühl, zuviel für die Leistung des Maklers zu bezahlen, ist besonders stark in jenen Fällen, in denen die Erfolgsprovision schon für die reine Namhaftmachung zu zahlen ist, während die Bemühungen um den tatsächlichen Vertragsabschluß ganz überwiegend vom Wohnungssuchenden getragen wurden.

Die Vereinbarung einer niedrigeren Provision als nach der Immobilienmaklerverordnung zulässig, ist auf Nachfragerseite in der Praxis nach den Erfahrungen aus der Konsumentenberatung nicht üblich, selbst wenn - was ebenfalls der Regelfall ist - die Tätigkeit des Maklers für den Wohnungssuchenden nicht wesentlich über die Namhaftmachung hinausgeht. Nur in wenigen Segmenten des Wohnungsmarktes - derzeit am ehesten bei der Vermittlung von Neubau-Eigentumswohnungen vor allem der gehobenen Preisklasse - sind niedrigere als die höchstzulässigen Provisionsansätze realistisch auch für Wohnungssuchende erzielbar:

Die Problematik der Doppeltätigkeit des Immobilienmaklers wird in der Beratung als solche von den Wohnungssuchenden kaum thematisiert; auch sie dürfte - wie die Provisionshöhe - letztlich schon aufgrund der Verkehrsüblichkeit mehr oder weniger hingenommen werden. Zahlreiche Probleme - vor allem unter der sehr großen Zahl der Beschwerden über unzureichende oder irreführende Information - stehen aber zumindest indirekt mit der Doppeltätigkeit in Zusammenhang.

³Dieser in der Statistik des VKI-Beratungszentrums ausgewiesene Rückgang von Beschwerden schlägt sich offenbar auch in der Einschätzung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Konsumentenschutzeinrichtungen nieder; von 21 Befragten (siehe Fußnote 2) haben 15 den Eindruck, daß Immobilienmaklerbeschwerden in den letzten zwei bis drei Jahren eher zurückgegangen sind, zwei hatten den Eindruck einer Zunahme und vier schätzten die Situation als „gleichbleibend“ ein (ohne daß jeweils genaue Zahlen genannt werden konnten).

Gemeinsam ist den meisten dieser Fälle eine „asymmetrische Informationspolitik“ des Maklers, durch die wesentliche Informationen dem Wohnungssuchenden, dessen Interessen vom Makler ebenso gewahrt werden müßten wie jene des Abgebers, nicht oder nicht korrekt zugänglich gemacht werden. Falsche oder unzureichende Information ist in vielen Fällen auch der eigentliche Grund für den Rücktritt von abgegebenen Anboten, dem in der Praxis gravierendsten Problemfall, sowohl von der Zahl der Fälle als auch von der einzelwirtschaftlichen Tragweite her.

Die gesetzgeberische Initiative im Jahr 1996 (Maklergesetz, KSchG-Novelle und Immobilienmaklerverordnung) brachte weniger eine Neuordnung des Maklerrechts, als vielmehr eine Festschreibung bestehender Grundsätze aus Lehre und Rechtsprechung, ergänzt um einige ausdrückliche Klarstellungen. Einzige substantielle Neuerung war das Rücktrittsrecht im Falle von Anboten, die in zeitlich engem Zusammenhang mit Erstbesichtigungen abgegeben wurden.

Trotz anderslautender Vorschläge in der Diskussion, die dem Gesetzgebungsprozeß vorangegangen war, blieben insbesondere zwei wesentliche Prinzipien des Maklerrechts auch durch das Maklergesetz unangetastet:

- die an den Erfolg gebundene Provision (anstelle größerer Orientierung am tatsächlichen Aufwand im Einzelfall), und
- die Zulässigkeit der - in ihrer Verkehrsüblichkeit vom Gesetzgeber geradezu vorausgesetzten - Doppeltätigkeit des Immobilienmaklers.

Unabhängig vom wenig spektakulären Inhalt hat jedoch allein die Tatsache der erfolgten Kodifizierung des Maklerrechts eine ausführliche Befassung mit dieser Thematik in der juristischen Fachliteratur ausgelöst.⁴ Wesentliche Fragen des Maklerrechts werden damit auch in einer breiter zugänglichen Art angesprochen, was sicher eine gewisse Sensibilisierung insbesondere bei den Rechtsberufen mit sich bringt. Neben den bereits in der Vergangenheit in der Rechtsprechung häufig entschiedenen Streitfällen zu den allgemeinen Provisionsvoraussetzungen ist durchaus zu erwarten, daß auch bisher eher vernachlässigte „Randgebiete“ wie etwa Fragen zur Doppeltätigkeit, mehr Aufmerksamkeit in der Rechtsprechung finden werden.

Das Spannungsfeld zwischen Immobilienmaklern und Verbraucherschutz ist durch die gesetzgeberischen Initiativen jedenfalls nicht geräumt, wohl aber deutlicher abgesteckt worden.

⁴Unter anderem: *Assern/Knittel*, Das neue Maklergesetz für den Immobilienmakler (1996); *Bydlinski, S.*, Das neue Maklergesetz im Überblick, *ecolox* 1996, 587; *dies*, MaklerG (1996); *Degelsegger*, Das neue Maklergesetz - ein Überblick über das Immobilienmaklerrecht, *WoBl* 1996, 195; *Fromherz*, MaklerG (1997); *Knittel*, Neues Maklerrecht ab 1. 7. 1996, *RdW* 1996, 254; *Ostermayer/Schuster, G.*, Maklerrecht (1996); *Ostermayer*, Immobilienmaklerverordnung 1996 (1996); *Wilhelm*, Ein neues Maklerrecht, *ecolox* 1995, 389.

1.3. Die europäische Dimension

Der Wohnungsmarkt ist nach wie vor stark national, ja oft auch regional geprägt. Eine europäische Rechtsangleichung, wie sie in zahlreichen anderen Wirtschaftsbereichen zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist hier nicht auszumachen. Ganz im Gegenteil: insbesondere bei Richtlinien zur Schaffung eines einheitlichen Mindeststandards für den Verbraucherschutz werden Verträge über Immobilien geradezu systematisch ausgenommen: So gilt die Fernabsatzrichtlinie nicht für Verträge, die für den Bau oder Kauf von Immobilien geschlossen werden, die Produkthaftungsrichtlinie betrifft ausschließlich bewegliche Produkte, die Verbraucherkreditrichtlinie ist auf Kredite zum Erwerb von Liegenschaften nicht anwendbar, und schließlich gilt die Haustürgeschäftsrichtlinie nicht für Kauf- und Mietverträge bzw. Verträge über sonstige Rechte an Immobilien. Auch die derzeit in Verhandlung befindliche sogenannte „Gewährleistungsrichtlinie“ (Richtlinie über den Verbrauchsgüterkauf und -garantien), mit der ein europaweit einheitlicher Mindeststandard für Gewährleistungsrechte des Verbrauchers geschaffen werden soll, wird sich ausschließlich auf bewegliche Sachen beschränken.

Daß der Verbraucherschutz auf europäischer Ebene Fragen der Wohnungssuche nicht prioritär behandelt, spiegelt sich auch in den in Brüssel ansässigen Verbraucherorganisationen⁵ wider, die ihrerseits diese Fragen - falls überhaupt - nur sehr am Rande thematisieren. Angesichts der sehr unterschiedlichen nationalen Wohnungsmärkte gibt es auch keine relevanten europaweiten Zusammenschlüsse von Mieter- oder Wohnungseigentümerorganisationen.

Wie die in der Kommission der europäischen Gemeinschaften für Verbraucherschutz zuständige Generaldirektion XXIV an den Bereich des Wohnens herangeht, läßt sich wohl am eindrucksvollsten an Hand des von ihr herausgegebenen „Leitfadens für den europäischen Verbraucher im Binnenmarkt“ (1995) illustrieren. Dieser Leitfaden widmet dem „Wohnen“ zwar ein eigenes Kapitel, dieses beschäftigt sich auf neun von zwölf Seiten aber ausschließlich mit Time-Sharing, also mit einer Urlaubsform, deren einzige Verbindung zum Wohnen darin besteht, daß man damit faktisch eine Zeitspanne in einer Ferienwohnung erwirbt. Zwei Seiten des Wohnkapitels beschäftigen sich mit Finanzierungsfragen (Zinssatzvergleich und Nichtdiskriminierung bei Darlehensgewährung, Kapitaltransferierung) und eine Seite mit Niederlassungsfreiheit und Grunderwerb. Nur in der Einleitung wird allgemein in einem Satz auf den Wohnungsmarkt Bezug genommen.

Die Politik der EU signalisiert damit sehr klar, daß der Wohnungsmarkt nicht Aufgabe der Gemeinschaft sei. Nun trifft es zwar zu, daß eine gemeinsame Wohnungs-

⁵Wichtigste Verbraucherorganisation ist die BEUC (Europäisches Büro der Verbraucherverbände), daneben sind auch Coface (Bund der Familienorganisationen der Europäischen Gemeinschaften), EURO-COOP (Europäische Gemeinschaft der Konsumgenossenschaften), und der EGB (Europäischer Gewerkschaftsbund) im Bereich der Verbraucherpolitik tätig.

politik mit den im EG-Vertrag festgelegten Aufgaben und Zielen der Europäischen Gemeinschaften nicht vereinbar ist; wohl aber ließen sich Maßnahmen zur Harmonisierung des Verbraucherschutzes bei Immobilientransaktionen auf Kompetenzgrundlagen im EG-Vertrag stützen (etwa nach Art. 100a: Maßnahmen zur Angleichung von Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten, welche das Funktionieren des Binnenmarkts zum Gegenstand haben, oder nach Art. 129a: spezifische Aktionen, welche die Politik der Mitgliedstaaten zum Schutz der wirtschaftlichen Interessen der Verbraucher und zur Sicherstellung einer angemessenen Information der Verbraucher unterstützen und ergänzen).

Wohnungen sind zwar keine frei beweglichen Waren, die quer über alle Binnengrenzen hinweg gehandelt werden können. Wohl aber können die Bewohner mobil sein: und im Sinne des freien Personenverkehrs und der Niederlassungsfreiheit werden somit die Regeln über Wohnungssuche auch für den Binnenmarkt⁶ relevant. Denn Wohnungen sind zum Beispiel auch eine Grundvoraussetzung für die Freizügigkeit der Arbeitnehmer - wer keine Wohnung findet, der tut sich auch schwerer, wenn er von seiner Niederlassungsfreiheit Gebrauch machen will. Einheitliche (Mindest-)Schutzniveaus, etwa im Hinblick auf Informations- und Sorgfaltspflichten bei der Vermittlung von Miet- und Eigentumswohnungen, wären daher durchaus geeignet, zum Funktionieren des Binnenmarktes beizutragen.

Aktuell ist von der Europäischen Kommission dazu jedoch wenig zu erwarten; im Verbraucherschutzbereich gibt es definitiv (noch) keine Beschäftigung mit dieser Thematik, wie Mitarbeiter der DG XXIV bestätigen. Eine im Amtsblatt (C 170/15) vom 14. Juni 1996 veröffentlichte Ausschreibung über „Die Rolle von Mittlern bei Immobilientransaktionen“ wurde widerrufen, die Studie nie durchgeführt. Zu den Gründen, die zum Widerruf der Ausschreibung geführt haben, war aus der DG XXIV keine Auskunft zu erhalten; eine spätere Neuausschreibung bzw Durchführung dieses Vorhabens ist höchst unwahrscheinlich. Offenbar dürfte hier - ähnlich wie bei dem Vorhaben, nach dem Vorbild der Verbraucherkreditrichtlinie nun auch bei Hypothekarkrediten die Zinsberechnung zu vereinheitlichen - starker Widerstand einzelner Mitgliedstaaten gegeben sein, die jegliche Regeln im Zusammenhang mit Immobilien gewissermaßen automatisch als außerhalb des Binnenmarktkonzepts liegend ansehen.

Wenn auch ein unmittelbarer europarechtlicher Ansatz für wohnrechtliche Regelungen derzeit nicht gegeben scheint, so darf dennoch die europäische Perspektive im Hinblick auf den Verbraucherschutzaspekt nicht vernachlässigt werden. Ein wesentlicher Grundstein für eine europäische Perspektive ist aber die Abklärung der Situation in den einzelnen Staaten, und der Versuch, daraus Gemeinsamkeiten abzuleiten und voneinander zu lernen. In diesem Sinn wurde daher mit zahlreichen

⁶Nach Art. 7a EGV ein „Raum ohne Binnengrenzen, in dem der freie Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages gewährleistet ist.“

Verbraucherorganisationen, aber auch mit staatlichen Einrichtungen und Maklervertretern Kontakt aufgenommen, um die Situation in den europäischen Ländern zu erheben.

2. Die Doppeltätigkeit von Immobilienmaklern

2.1. Immobilienmakler - Wohnungsvermittler

Wenn im folgenden durchgehend der Begriff „Immobilienmakler“ verwendet wird, dann folgt dies der österreichischen gewerbe- und auch zivilrechtlichen Terminologie, in der zwischen der Vermittlung des Kaufs bzw Verkaufs einerseits und der Vermittlung von Mietrechten andererseits nicht unterschieden wird. Im Unterschied dazu differenzieren zahlreiche andere europäische Rechtsordnungen zwischen Immobilienmaklern im engeren Sinne (etwa den „estate agents“ in Großbritannien) und Wohnungsvermittlern (zB „letting agents“), die auf die Vermittlung von Mietwohnungen spezialisiert sind.

Nach österreichischem Recht umfaßt das bewilligungspflichtige Gewerbe des Immobilienmaklers gemäß § 127 Z. 19 und § 225 GewO 1994 unter anderem die Vermittlung des Kaufes, Verkaufes und Tausches von bebauten und unbebauten Grundstücken und von Wohnungen sowie von Rechten an Immobilien ebenso wie die Vermittlung von Bestandverträgen über Immobilien (einschließlich Wohnungen). Auch das Maklergesetz erfaßt mit dem Begriff des Immobilienmaklers (§ 16 Abs 1) all jene, die gewerbsmäßig Geschäfte über unbewegliche Sache vermitteln; zu diesen Geschäften zählen unter anderem natürlich auch Wohnungsmietverträge.

2.2. Das gesetzliche „Leitbild“ des Maklers

§ 1 MaklerG definiert allgemein den Maklerbegriff: „Makler ist, wer auf Grund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne damit ständig betraut zu sein.“ Diese Definition grenzt nicht nur - juristisch betrachtet - den Anwendungsbereich des Maklergesetzes ab, sie enthält gewissermaßen auch ein „Leitbild“, das allgemein für die Tätigkeit des Maklers von Bedeutung ist:

- Der Kern der Maklertätigkeit liegt im Vermitteln; dazu gehört jedenfalls, daß zwei potentielle Vertragspartner zusammengeführt und zum Vertragsabschluß bewegt werden.⁷ Unter Vermittlungstätigkeit versteht man im allgemeinen, daß der Makler an die entsprechende Person herantreten, auf sie einwirken, ihre Meinung erkunden, Bedenken zerstreuen, ihr die Vorteile des Geschäfts vor

⁷RV 2 BlgNR 20. GP.