

# 1. Einleitung

„Der Kunde ist König“ – so lautet ein viel zitierter und viel besprochener Slogan. Aber diese Aussage geht in die falsche Richtung! Ein König gilt als allmächtig und allwissend, womöglich sogar noch von Gottes Gnaden. Wäre ein Kunde also König, wofür würde er einen Makler benötigen? Der Immobilien-Kunde ist vielmehr ein Partner, ein Anvertrauter. Dies lässt sich auch aus der gewerberechtlichen Bezeichnung des Immobilien-Treuhänders herauslesen. Der Makler hat die Verpflichtung, sich treuhändisch, mit bestem Wissen und Gewissen, um den Kunden zu kümmern.

Makler verkaufen nicht. Makler vermitteln. Dieses Bewusstsein muss im Kopf und im Herzen jeden Vermittlers verankert sein. Sie versuchen die Interessen ihres Kunden bestmöglich zu wahren, schaffen als Doppelmakler einen fairen Ausgleich der Interessen. Sie haben einen Wissens- und Informationsvorsprung, den sie zu Gunsten ihres Kunden einsetzen. Sie beraten, unterstützen und helfen, Unsicherheit in Bestimmtheit zu verwandeln. Makler, die mit dieser Grundeinstellung in ihren Job gehen, werden langfristig erfolgreich sein, das eigene und das Ansehen des Berufsstandes steigern.

Dieses Buch soll einen weitreichenden Überblick über den Bereich der Immobilienvermittlung geben. Neueinsteiger gewinnen Einblicke in die Tätigkeiten und Aufgaben, bereits aktive Makler finden Tipps und weiterführende Hinweise, die ihre Umsätze erhöhen. Ich habe versucht, die Texte derart zu gestalten, dass sie leicht und flüssig lesbar sind. Bewusst habe ich auf eine zu stark wissenschaftliche Ausdrucksweise verzichtet. Zahlreiche Beispiele sollen die teils komplizierten Sachverhalte veranschaulichen, Tipps den Inhalt praktisch bereichern. Viele Beispiele habe ich aus meinem Unternehmen übernommen, daher auch das spezifische Branding. Fallweise führe ich weiterführende Informationen und Literatur an, um Menschen, die sich intensiver mit den einzelnen Bereichen beschäftigen wollen, Anregungen zu geben. Bei der Verwendung von Begriffen wie Immobilien, Liegenschaft, Wohnung, Haus etc. habe ich keine scharfe Trennlinie gezogen – sie werden häufig synonym verwendet. Immobilienvermittlung ist ein sehr weiblicher Job – der Anteil der Frauen ist überdurchschnittlich hoch und es wird auch häufig darauf hingewiesen, dass sie die besten Vermittler sind. Ich hoffe auf ihr Verständnis, dass ich zu Gunsten einer besseren Lesbarkeit auf eine geschlechtsspezifische Schreibweise verzichtet habe. Und auch in den Rechtsbereichen legte ich größeren Wert auf Verständlichkeit des Systems als auf Detailge-

## 1. Einleitung

---

nauigkeit; das Buch ist kein Nachschlagewerk für Rechtsfragen, sondern bietet einen Einblick in Gesetze, die zu beachten sind, sowie einen Überblick über die Inhalte und die Systematik.

Ich hoffe, lieber Leser, dies ist in Ihrem Sinn, Sie haben Freude mit den folgenden Zeilen und erhalten einen Einblick in das Thema Immobilienvermittlung. Für Anregungen und Hinweise wäre ich Ihnen sehr dankbar, für Fragen stehe ich gerne zur Verfügung. Senden Sie mir einfach eine E-Mail: [c.friesenegger@real-experts.at](mailto:c.friesenegger@real-experts.at).

P.S. Ich habe viele Beispiele und Vorlagen dargestellt. Bitte beachten Sie, dass diese teilweise mit Copyright geschützt sind. Für Fragen dazu bin ich gerne auch per E-Mail erreichbar.

## 2. Makler

### 2.1. Allgemeines

Dienstag, 17.40 Uhr: Herr Kundig wartet mit seiner Frau Maria nun schon 15 Minuten vor dem Haus seines Interesses. Er blickt erneut auf die Uhr und überlegt: „Sind wir an der richtigen Adresse, haben wir auch heute vereinbart?“ Seine Unsicherheit ist mit Ärger gemischt, da ihm das lange Warten bereits auf die Nerven geht. Da kommt ein Mann in zerrissenen Jeans und T-Shirt um die Ecke. Einem „Hallo! Herr Kundig?“ folgen ein „Da geht’s rein“ und „Schauen Sie sich um“. Während Herr und Frau Kundig durch die Wohnung wandern, hören sie, wie der Mann, der, wie sich herausstellt, der Makler Klaus Wienicht ist, offenbar mit einem Freund den gestrigen geselligen Abend am Telefon bespricht. Nachdem er das Telefonat beendet und zweimal stressig auf die Uhr geblickt hat, kommt er und fragt: „Und, wollen Sie es?“ Herr und Frau Kundig verlassen enttäuscht den Ort, an dem ihre Wohnträume hätten wahr werden sollen.

Diese Geschichte ist wohl etwas überzeichnet, stellt aber sehr markant dar, wie es nicht sein sollte. Solche Fälle oder Teile der Geschichte kommen leider im Alltag vor und sind (mit)verantwortlich für den schlechten Ruf der Immobilienmaklerbranche. Wie also soll ein guter oder hervorragender Makler auftreten und welche Eigenschaften und Fähigkeiten muss er mitbringen?!

Der Immobilienkauf (oder -verkauf) stellt für die meisten Menschen einen seltenen Vorgang dar. Er deckt das Grundbedürfnis des Menschen nach Wohnen und ist daher ein essentielles Element des Lebens. Die wirtschaftliche Komponente ist bedeutend (betriebswirtschaftlich gesprochen: ein Investitionsgut) und belastet das Einkommen der Menschen meistens für rund 15 bis 25 Jahre. Das Thema ist hochemotional, beeinflusst Lebensgefühl, Stimmung und Status in der Gesellschaft. Dies alles hat ein Makler zu bedenken, bevor er sich zur Arbeit begibt. Er muss sich seiner Stellung und Verantwortung bewusst sein.

### Arten von Kaufentscheidungen

Man unterscheidet extensive, limitierte, habitualisierte und impulsive Kaufentscheidungen, wobei das Ausmaß an kognitiver Steuerung bei extensiven Kaufentscheidungen sehr hoch und bei impulsiven sehr niedrig ist. Der Immobilienkauf ist eine extensive Kaufentscheidung, die Auswahl von Maklern eine limitierte Entscheidung. Bei extensiven Entscheidungen ist die Bestätigung, d.h. die Phase nach dem Kauf, besonders wichtig. Zusätzliche Aktivitäten und Informationen, welche die Entscheidung unterstützen, sind sinnvoll. Bei der limitierten Entscheidung besteht grundsätzlich Vertrautheit mit dem Prozess des Kaufs, es fehlt aber die Kenntnis des Produktes oder der Dienstleistung. Entscheidungsbeeinflussend sind hier insbesondere die Vertrautheit (z.B.: Habe ich von der Firma schon einmal gehört?), Markenbekanntheit und Expertenempfehlungen (vgl. *Hofbauer/Dürr, Der Kunde – Das unbekannte Wesen*, 2007, 35 ff.).

Bei der Entscheidung zum Kauf wird zwischen kompensatorischer und nicht kompensatorischer Heuristik unterschieden. Bei Ersterer können Nachteile durch Vorteile ausgeglichen werden, bei Letzterer nicht. Beim Immobilienkauf sind diese Ausschlusspunkte von besonderer Relevanz. Gewisse Bedingungen (z.B. Vorhandensein eines Balkons oder einer Terrasse) müssen unbedingt erfüllt sein, damit man zu einer positiven Entscheidung gelangt. Diese Kriterien müssen vom Makler vorab abgeklärt werden (vgl. *Pepels, Käuferverhalten*, 2005, 23 ff.).

Da bei den Käufern (oder Verkäufern) aufgrund der Bedeutung der Entscheidung große Unsicherheit herrscht, sind Seriosität und Vertrauen Grundvoraussetzungen für einen Makler. Alle Informationen, die er gibt, müssen umfassend und fundiert sein. Genaue Recherche und die Einholung der notwendigen Daten zur Immobilie sind selbstverständlich. Zusagen über weitere Informationen müssen ebenso exakt eingehalten werden wie Terminpläne und Zeitangaben. Pünktliches (um nicht zu sagen: überpünktliches) Erscheinen ist unbedingt notwendig. Dies alles, gepaart mit einem entsprechenden Aussehen – sowohl betreffend Körperpflege als auch hinsichtlich der Kleidung –, macht das Erscheinungsbild aus, das ein Makler dem Kunden gegenüber vorweist. Im Folgenden findet sich ein Überblick, welche Kriterien die Branchenvertretung (Wirtschaftskammer) zur Beurteilung der Qualität bei der Interessentenbetreuung heranzieht:

#### Beispiel Bewertungskriterien für Makler

(anhand des Qualitätstests der Wirtschaftskammer Wien im Rahmen des Immy)

- **Kriterium 1: Erstkontakt per Telefon oder E-Mail**
  - Wie beurteilen Sie die Erreichbarkeit des Unternehmens?
  - Wie beurteilen Sie die Reaktionsgeschwindigkeit des Unternehmens?
  - Spricht der Makler den Kunden mit Namen an?

- Ist der Makler freundlich am Telefon bzw. per E-Mail?
- Geht der Makler auf Fragen ausreichend ein?
- Verweist der Makler auf das Internet?
- Ermittelt der Makler Ihren Bedarf genau?
- **Kriterium 2: Webauftritt**
  - Ist die Homepage übersichtlich?
  - Verfügt die Homepage über eine handliche Suchfunktion?
  - Hat die Beschreibung eine gute Aussagekraft?
  - Sind die Bilder aussagekräftig?
  - Sind die Angebote aktuell?
  - Sind die Angebote als pdf speicherbar?
  - Entsprechen AGB und Impressum den E-Commerce-Richtlinien?
  - Sind die Nebenkosten angegeben?
  - Besteht eine einfache Kontaktmöglichkeit von der Homepage zum Unternehmen?
- **Kriterium 3: Unterlagen und Information**
  - Umfang
    - Wurde Ihnen ein Exposé übergeben oder per E-Mail zugeschickt?
    - Ist darin der Kaufpreis bzw. die Gesamtmiete angegeben?
    - Ist die Kaution angegeben?
    - Ist die Maklerprovision angegeben?
    - Beinhaltet das Exposé Fotos des Objektes?
    - Sind die Fotos aussagekräftig?
    - Sind die Fotos ausreichend groß?
    - Sind Grundrisspläne vorhanden?
    - Sind die Größe und Lesbarkeit der Pläne ausreichend?
    - Gibt es eine Gebäude-/Ausstattungsbeschreibung?
    - Ist die Infrastruktur (Nahversorgung, Schulen ...) beschrieben?
    - Ist die Verkehrsanbindung angegeben?
    - Sind Rückfragehinweise und Kontakte explizit angegeben?
    - Ist ein Lageplan vorhanden?
  - Aussagekraft der Unterlagen
    - Wie hoch ist die Aussagekraft der Unterlagen?
  - Zeitliche Verfügbarkeit der Unterlagen
    - Wie ist die zeitliche Verfügbarkeit der Unterlagen?
  - Realitätsbezug
    - Stimmt das Objekt mit dem Inserat überein?
  - Transparenz
    - Ist in den Unterlagen die Nebenkostenübersicht enthalten?
    - Wurde die Provision richtig berechnet?
    - Ist die Nettomiete bzw. der Kaufpreis angegeben?
    - Sind die Betriebskosten angegeben?
    - Wurde (falls erforderlich) eine Investitionsablässe angegeben?
- **Kriterium 4: Besichtigungstermin**
  - Zeit
    - Wurde der Termin per E-Mail oder Telefon bestätigt?
    - War der Makler pünktlich?
    - Stand der Makler beim Termin unter Zeitdruck?
  - Auftritt, Verhalten
    - War das Erscheinungsbild des Maklers korrekt?
    - Wurden Sie mit Handschlag begrüßt?

## 2. Makler

---

- Spricht Sie der Makler mit Ihrem Namen an?
- Sucht und hält der Makler Blickkontakt?
- Ist der Makler freundlich und höflich?
- Kann der Makler Smalltalk führen?
- Begleitet Sie der Makler diskret durch das Objekt?
- Kompetenz
  - Geht der Makler das Telefonat nochmals durch?
  - Wirkt der Makler auf den Termin vorbereitet?
  - Ist der Makler mit dem Objekt vertraut?
  - Kennt der Makler Infrastruktur und Umgebung des Objekts?
  - Findet der Termin exklusiv statt?
  - Verwendet der Makler nur wenige Fachausdrücke?
  - Geht der Makler ausreichend auf Fragen ein?
  - Verweist der Makler auf seine Homepage für weitere Informationen?
  - Macht der Makler beim Termin Druck auf eine Entscheidung?
  - Gibt der Makler einen Überblick über die nächsten Schritte?
  - Bietet der Makler alternative Objekte an?

Aber noch nicht genug: Neben diesem Verhalten im Kundenkontakt ist es für einen erfolgreichen Makler auch notwendig, im „Innenverhältnis“ die passenden Eigenschaften mitzubringen. Insbesondere Selbstmotivation, ein offener Zugang auf Menschen und Disziplin sind hier zu nennen.

Da leider auch nicht alle Kunden das vom Makler erwartete Verhalten zeigen, sind Enttäuschungen häufig und ein Makler muss sie verkraften. Er darf sie nicht auf seine eigene Person beziehen. Kunden, die zum vereinbarten Termin nicht erscheinen, Zusagen, die nicht halten, unzählige Besichtigungen und Termine, die nicht zum Abschluss führen, oder Kunden, die versuchen, den Makler zu hintergehen, sind im Job immer wieder anzutreffen und müssen bewältigt werden. Einige der oben angeführten Ereignisse kann man deutlich reduzieren (wie in den nächsten Abschnitten des Buches gezeigt wird), gänzlich verschwinden werden sie aber nicht. Ein erfolgreicher Makler muss auf diese Stress-Situationen vorbereitet sein und damit klarkommen.

Und er muss sich auch immer wieder selbst zur Arbeit motivieren können. Die Tätigkeit und das Entlohnungssystem sind sehr auf Selbstverantwortung und Eigenständigkeit aufgebaut. Häufig gibt es keine geregelten Arbeitszeiten und es findet nur bedingt eine Kontrolle der Tätigkeit statt. Ein fixes Aufgabenschema ist selten und Selbstorganisation notwendig. Eigenständige Terminvereinbarung und die Organisation von verschiedenen Besichtigungsterminen gehören hier ebenso erwähnt wie Arbeit am Abend, an Feiertagen oder am Wochenende.

Das bereits angesprochene, meist flexible Entlohnungssystem erfordert auch eine vorausschauende Einteilung des Einkommens. Monaten mit hohen Umsätzen folgen solche mit geringen oder keinen. Die Berücksichtigung von Sozialversicherung und Einkommensteuer benötigt periodenübergreifende Planung.

Neben diesen grundsätzlichen Eigenschaften (die in der eigenen Persönlichkeit liegen) gibt es noch einen breiten Bereich an Fähigkeiten, über die ein Makler verfügen sollte. Sie betreffen den Umgang mit Kunden, Organisation und Planung, die Kenntnis der Rechtslage, Marketing und Geschäftsstrategie. Diese sind erlernbar und nach Studium dieses Buches ist eine gute Basis für die Vertiefung geschaffen.

### Die „Jobs“ des Maklers

- Der Marktforscher: Kenntnis des Marktes und der Preise
- Der Gutachter: Die Bewertung von Immobilien
- Der Verkäufer: Die eigene Dienstleistung verkaufen
- Der Kreative: Texter, Grafiker und Designer
- Der Fotograf: Aufnahmen der Immobilien
- Der Marketingprofi: Zielgruppengerechte Vermarktung
- Der Psychologe: Kundenwünsche richtig analysieren
- Der Diplomat: Zwischen Verkäufer und Käufer vermitteln
- Der Jurist: Verträge verstehen und analysieren
- Daneben noch EDV-Techniker, Buchhalter, Handwerker etc.

Betrachtet man die Tätigkeit des Maklers im Verhältnis zu anderen Berufen, so zeigt sich, dass sich hier in den vergangenen Jahren eine deutliche Veränderung ergeben hat. Aus einem Anbieter (der über ein Portfolio an Objekten verfügt und „alleiniger“ Wissensträger ist) wurde ein Berater, der dem Kunden zusätzliche Information, Sicherheit und Auswahl- und Abwicklungsunterstützung bietet. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen und diejenigen, die es verstehen, den Kunden von diesen Vorteilen zu überzeugen, werden erfolgreich sein. Das Selbstbild und die Stellung des Maklers sollten sich (mit allen damit verbundenen Anforderungen und Konsequenzen) zwischen Verkäufer und Notar ansiedeln.

## 2.2. Wohnungsmakler und andere Spezialbereiche

Eine breite Basis und ein tiefes Spezialwissen: So lässt sich die Qualifikation eines guten Maklers am besten beschreiben. Die solide Basis betrifft die rechtlichen Rahmenbedingungen. Grundlagen von bürgerlichem Recht, Mietrecht, Wohnungseigentumsrecht, Grundbuchsrecht, Maklergesetz etc. müssen vorhanden sein – ebenso Wissen über Verkaufstechniken, Gesprächsführung sowie Präsentations- und Organisationstechniken. Kenntnisse über Teamführung und soziale Kompetenz sind von Vorteil.

Neben einem breiten Wissen ist eine Vertiefung in speziellen Bereichen zielführend. Diese können sich auf Regionen, Objekttypen und Kundengruppen beziehen. Regionale Marktkenntnis ist eine Voraussetzung für gute Arbeit. Dazu ge-

hört es, zu wissen, welche Objekte derzeit am Markt sind und zu welchem Preis – oder die Transaktionen der letzten Monate und Jahre zu kennen. Regionale Entscheidungsträger, Meinungsbildner und Vereine sind einem Makler bekannt und werden regelmäßig kontaktiert. Natürlich kennt man auch den Wettbewerb und den eigenen Marktanteil.

Unterteilt wird weiters in Objekttypen. Für diese ist typisches Wissen für weiterführende Fragen (z.B. Bauordnung für Grundstücke) notwendig, um kompetente und umfassende Beratung gewährleisten zu können. Eine Spezialisierung steigert auch den Umsatz, da das passende Angebot und somit auch die Umschlagshäufigkeit erhöht werden. Positive Auswirkungen zeigen sich auch bei den Akquisitionstätigkeiten, da die Erfolge Abgeber motivieren, zum Spezialisten zu gehen. Hat ein Makler einige ähnliche Objekte im Angebot und mehrere Kunden für diese Art von Objekten, ermöglicht dies einen besseren Abgleich und mehr Abschlüsse.

### **Anmerkung**

Von einer Reise nach Toronto, Kanada, kann ich berichten, dass die Spezialisierung auf Objekte dort teilweise so weit geht, dass ein Makler sich auf nur ein oder zwei Wohnhochhäuser spezialisiert. Dafür wickelt er dort aber nahezu alle Transaktionen ab.

Im Folgenden gebe ich eine Übersicht über die wesentlichen Objekttypen. Die Spezialisierung sollte jedenfalls aber auch noch innerhalb der Objektgruppe erfolgen.

### **2.2.1. Grundstücke**

Grundstücke können eine Vielzahl von Variationen aufweisen, Wald und Wiese sind ebenso denkbar wie eine landwirtschaftliche Nutzung. Das für Makler bedeutendste Grundstück ist aber das Baugrundstück.

Die Umgebung ist wesentlich. Welche Gebäude stehen in der Umgebung bzw. dürfen gebaut werden und welche Ausrichtung hat das Grundstück? Wie sieht der Anschluss an die Verkehrswege aus und welche Infrastruktureinrichtungen sind in der Nähe? Ein allein liegendes Grundstück mag seinen Reiz haben, die tägliche Fahrt von 30 Minuten zum Lebensmittelmarkt reduziert diesen aber wieder. Informationen zur Widmung und zur Bebaubarkeit sind essentiell. Je nach Gemeinde werden unterschiedliche Anschlusskosten vorgeschrieben (oder sind bereits bezahlt); diese beeinflussen den Wert des Grundstücks.

Aufgrund von großen räumlichen Distanzen und Anfahrtswegen ist die Planung und Organisation von Besichtigungen sehr wichtig. Zusatzinformationen über Baumeister oder Fertigteilhäuser sind von Vorteil.

Die Ausrüstung bei der Grundstücksvermarktung umfasst auch lange Maßbänder und diverses Werkzeug sowie entsprechende Kleidung (eventuell Gummistiefel, Schutzhelm) und dergleichen mehr. Die Kooperation mit Professionisten



erlaubt einerseits Empfehlungen und sorgt andererseits dafür, für Auskünfte die richtigen Ansprechpartner zu haben.

### 2.2.2. Einfamilienhäuser

In Österreich gibt es laut Statistik Austria etwa 1,5 Millionen Wohngebäude mit einer oder zwei Wohneinheiten, also Ein- oder Zweifamilienhäuser. Die mit Abstand größte Anzahl befindet sich in Niederösterreich mit 459.654 Gebäuden. Es folgen Oberösterreich (275.637) und die Steiermark (252.932). Um die hunderttausend Gebäude befinden sich in Kärnten (123.694), Tirol (110.895) und dem Burgenland (100.279). Die Wenigsten liegen in Vorarlberg (67.393). In Wien sind es 82.273 und in Salzburg 84.663.

Für Einfamilienhäuser gelten jedenfalls die Kriterien des Grundstückes. Zusätzlich ist das Gebäude zu beurteilen.

Die Bauweise des Hauses und, aktuell besonders beachtet, die Wärmeisolierung sind entscheidend. Die Energieeffizienz kann ein bedeutendes Kriterium sein. Die Unterscheidung in Fertigteilhäuser und Ziegelhäuser ist für Kunden wichtig. Ein Keller sorgt für zusätzliche nutzbare Fläche.

Es ist zu prüfen, ob Garagenplätze oder Parkflächen zur Verfügung stehen. Die Ausrichtung des Gartens kann entscheidend sein.

Der Grundriss und die Anzahl der Zimmer, die Gestaltung und Ausstattung des Hauses sind ebenso von Bedeutung.

Betreffend Haftungsfragen sind die aufrechte Genehmigung und die Ausführung laut Bewilligung des Gebäudes zu beachten. In manchen Regionen (insbesondere hochpreisigen Tourismusregionen) gibt es spezielle Regelungen, wer Eigentum erwerben darf.

Ebenso wie jedes andere Grundstück ist die Liegenschaft auf eine besondere Lage hinsichtlich äußerer Einflüsse wie Hochwasser oder Flugschneisen zu prüfen.

### 2.2.3. Eigentumswohnungen

In Österreich gibt es ca. zwei Millionen Wohnungen (Miete und Selbstnutzung, in Gebäuden mit mehr als je zwei Wohneinheiten). Davon befinden sich etwa 40 % (802.128) in Wien, die restlichen 60 % teilen sich wie folgt auf: Burgenland 14.291, Kärnten 100.951, Niederösterreich 204.781, Oberösterreich 242.115, Salzburg 121.358, Steiermark 232.021, Tirol 147.320 und Vorarlberg 61.401 (Daten Statistik Austria). Eigentumswohnungen (insbesondere in Ballungslagen) sind Liegenschaften mit geringer Vermittlungsdauer und guter Vergleichbarkeit.

Bei der Vermittlung von Eigentumswohnungen ist nicht nur auf die eigentliche Wohnung zu achten, sondern auch auf die anderen Miteigentümer und den Zu-

stand des gesamten Hauses bzw. der allgemeinen Teile sowie die wirtschaftliche Situation der Eigentümergemeinschaft. Bei der Frage der Miteigentümergeinschaft sind die Mehrheitsverhältnisse zu beachten. Gibt es einen Mehrheitseigentümer, können viele Beschlüsse allein von dieser Person gefasst werden. Auch kann die Struktur der Eigentümer auf die Entscheidungen Auswirkungen haben – ein Haus mit vielen Familien (oder Studenten, Senioren etc.) kann mehr oder weniger passend sein. Der Zustand und der Umfang der allgemeinen Teile sind häufig entscheidungsrelevant. Viele Interessenten suchen dezidiert repräsentative Eingangsbereiche oder wollen unbedingt einen großen Fahrradraum im Haus. Ein Aufzug, Kellerabteile, ein Innenhof oder Garagenplätze sind weitere wichtige Ausstattungsmerkmale. Der Zustand aller dieser Bereiche und die notwendigen Instandhaltungsarbeiten in der Zukunft müssen in Betracht gezogen werden. Dazu dienen die Betriebskostenabrechnung sowie die jährliche Vorschau mit den absehbaren, zukünftig notwendigen Ausgaben für diese Arbeiten. Diese Kosten sind einer der wichtigsten Punkte bei Kaufinteressenten. Die Höhe des Reparaturfonds zeigt die bereits angesparten Mittel der Eigentümergemeinschaft. Bei neu errichteten Wohnungen gilt es auch die Fertigstellungsanzeige und die Benützungsbewilligung zu prüfen.

### 2.2.4. Mietwohnungen

Von 1.447.700 Mietwohnungen in Österreich (Statistik Austria) befindet sich fast die Hälfte (44,4 % oder 642.500) in Wien. Es folgen Oberösterreich (13,6 %/197.200), Niederösterreich (10,6 %/153.700), die Steiermark (10,5 %/151.500), Tirol (6,2 %/90.200), Kärnten (5,4 %/78.500), Salzburg (4,9 %/71.600), Vorarlberg (3,1 %/45.100) und das Burgenland (1,2 %/17.300).

Insbesondere in Wien zeigt sich bei der Vermittlung von Mietwohnungen ein etwas seltsames Bild, was auch laufend zu Diskussionen oder Unzufriedenheitsdebatten führt. Aufgrund der im Mietrechtsgesetz vorgegebenen Mietzinsobergrenzen können Vermieter ihre Provisionskosten nicht im Mietpreis abbilden. Da viele Makler es nicht durchsetzen können, zahlen (insbesondere institutionelle) Vermieter häufig auch keine (Abgeber-)Provision, wodurch die gesamte Provisionslast beim Mieter verbleibt. Der Makler arbeitet also im Auftrag (Naheverhältnis) des Vermieters, muss seine Provisionen (derzeit nur maximal zwei Bruttomonatsmieten) aber vom Mieter verlangen. Die Betreuung und das Service für die Mieter sind oft unzureichend. Dies ist mit ein Grund, warum Maklern häufig ein negativer Ruf anlastet. Verstärkte Bemühungen, auch vom Abgeber Provisionen zu erhalten, sollten ein vorrangiges Ziel jeden Maklers sein. Genau zu beobachten ist auch die Entwicklung in Deutschland, wo seit Mitte 2015 das „Bestellerprinzip“ gilt. Diese Regelung wurde geschaffen, um die Provisionspflicht möglichst auf den Vermieter zu überwälzen.

Bei Mietwohnungen sind viele gesetzliche Bestimmungen zu beachten. Die praktische Mietzinshöhe weicht häufig von der gesetzlich maximal zulässigen ab, auf