

Immobilienmaklerverordnung 1996

297. Verordnung des Bundesministers für wirtschaftliche Angelegenheiten über Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler (vom 28. Juni 1996)

1. ABSCHNITT - Anwendungsbereich

§ 1. Diese Verordnung ist anzuwenden auf:

1. die Vermittlung des Kaufes, Verkaufes und Tausches von bebauten und unbebauten Grundstücken, Wohnungen, Geschäftsräumen, Fertighäusern und Unternehmen sowie Unternehmensbeteiligungen,
2. die Vermittlung von Bestandverträgen (Miet- und Pachtverträgen) sowie die Vermittlung sonstiger Rechte einschließlich der Vermittlung von Teilzeitnutzungsrechten und Optionsrechten über bebaute und unbebaute Grundstücke, Wohnungen, Geschäftsräume und Unternehmen,
3. die Vermittlung von Hypothekendarlehen und 4. die Vermittlung von Anteilscheinen und Beteiligungen an Immobilienfonds.

2. ABSCHNITT - Standes- und Ausübungsregeln

Standesgemäßes Verhalten

§ 2. Die Immobilienmakler haben ihren Beruf gewissenhaft mit der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers auszuüben. Sie sind verpflichtet, jedes standeswidrige Verhalten zu unterlassen.

§ 3. Standeswidrig ist ein Verhalten im Geschäftsverkehr mit den Auftraggebern oder ein Verhalten anderen Berufsangehörigen gegenüber, das geeignet ist, das Ansehen des Berufsstandes zu beeinträchtigen oder gemeinsame Interessen des Berufsstandes zu schädigen.

§ 4. (1) Die Immobilienmakler verhalten sich im Geschäftsverkehr mit den Auftraggebern insbesondere dann standeswidrig, wenn sie

1. ohne Einverständnis mit den Verfügungsberechtigten Vermittlungen anbieten oder durchführen oder
2. Vermittlungen anbieten oder durchführen, ohne auf ihre Eigenschaft als Immobilienmakler, auf die Provisionspflicht des Auftraggebers bei erfolgreicher Vermittlung und auf die Höhe der Provision ausdrücklich hinzuweisen oder
3. einen Maklervertrag abschließen, ohne dem Auftraggeber unverzüglich eine schriftliche Bestätigung über den wesentlichen Vertragsinhalt zu geben oder
4. eine Privatperson (§ 57 Abs. 1 GewO 1994), mit der sie einen Maklervertrag abgeschlossen haben oder abzuschließen beabsichtigen, auf die Möglichkeit einer teilweisen oder gänzlichen Fremdfinanzierung des zu vermittelnden Geschäftes hinweisen, ohne den Auftraggeber spätestens vor Abgabe seiner Vertragserklärung über die finanzielle Gesamtbelastung, insbesondere über allenfalls zu leistende Anzahlungen und die Höhe der Rückzahlungsraten sowie gegebenenfalls über die Voraussetzungen für die Übernahme von Wohnbauförderungsmitteln aufzuklären oder
5. anvertraute Gelder, die nicht unverzüglich weitergegeben werden, nicht auf ein Anderkonto einlegen oder
6. Gelder oder Urkunden rechtswidrig zurückbehalten oder

7. vor Ablauf der Rücktrittsfrist gemäß § 30a des Konsumentenschutzgesetzes, BGBl. Nr. 140/1979, zuletzt geändert durch das Bundesgesetz BGBl. Nr. 262/1996, oder vor dem rechtswirksamen Zustandekommen des zu vermittelnden Geschäftes ein Angeld, Reugeld, eine Anzahlung, Provisionszahlungen oder Teile von Provisionszahlungen entgegennehmen oder

8. Hypothekendarlehen vermitteln, ohne den Auftraggeber in schriftlicher Form über die in § 33 Abs. 2 Z 1, 2 und 5 des Bankwesengesetzes, BGBl. Nr. 532/1993, angeführten Beträge aufzuklären oder

9. Privatpersonen (§ 57 Abs. 1 GewO 1994) in deren Wohnstätte aufsuchen, um Aufträge zur Vermittlung von Hypothekarkrediten zu erhalten, ohne hiezu ausdrücklich aufgefordert worden zu sein.

(2) Abs. 1 Z 2 ist nicht anzuwenden, wenn es sich um eine Berufstätigkeit in den für den Kundenverkehr des Immobilienmaklers bestimmten Geschäftsräumen handelt.

§ 5. Die Immobilienmakler verhalten sich bei Ausübung ihres Gewerbes anderen Berufsangehörigen gegenüber insbesondere dann standeswidrig, wenn sie

1. die Berufsangabe unterlassen oder

2. mit Personen regelmäßig zusammenarbeiten, von denen sie bei Anwendung entsprechender Sorgfalt wissen müssen, daß sie das Gewerbe der Immobilienmakler oder das Gewerbe der Immobilienverwalter oder das Gewerbe der Bauträger unbefugt ausüben oder

3. in Fällen gemeinsamer Auftragsbearbeitung ohne ausdrückliche Zustimmung des beauftragten Immobilienmaklers mit dem Auftraggeber direkt in Verbindung treten oder

4. insbesondere in Fällen gemeinsamer Auftragsbearbeitung einem anderen Immobilienmakler infolge Vernachlässigung der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers über das zu vermittelnde Rechtsgeschäft oder über Umstände, die für die Beurteilung des Rechtsgeschäftes wesentlich sind (zB Beschaffenheit des Hauses oder der Wohnung, Immissionen von einem Nachbarn), unzutreffende oder unzureichende Mitteilungen machen oder

5. einen Maklervertrag abschließen, obwohl sie wissen oder bei Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers wissen müssen, daß der einem anderen befugten Immobilienmakler erteilte Alleinvermittlungsauftrag noch aufrecht ist oder

6. die unentgeltliche Durchführung von Vermittlungen anbieten oder diese Vermittlungen zu Bedingungen (insbesondere Provisionen oder sonstigen Vergütungen) anbieten oder durchführen, die einer ordnungsgemäßen kaufmännischen Geschäftsführung widersprechen oder

7. unlautere Kundenabwerbung betreiben.

Inserate

§ 6. (1) Aus Inseraten muß hervorgehen, daß sie von einem Immobilienmakler stammen. Ein Hinweis auf eine Provisionspflicht des Auftraggebers und auf die Höhe der Provision ist abweichend von § 4 Abs. 1 Z 2 nicht erforderlich.

(2) Machen Immobilienmakler Kaufpreisangaben in Inseraten, so ist im Falle der Angabe einer Anzahlung auf die Höhe der laufenden Rückzahlung sowie auf den Gesamtbetrag hinzuweisen.

Verschwiegenheit

§ 7. (1) Immobilienmakler sind zur Verschwiegenheit über alle ihnen im Rahmen ihrer Berufsausübung bekanntgewordenen Tatsachen verpflichtet. Sie haben auch ihre Arbeitnehmer und sonstigen Mitarbeiter zu dieser Verschwiegenheit zu verpflichten.

(2) Die Pflicht zur Verschwiegenheit besteht nicht, soweit den Immobilienmakler gegenüber dem Auftraggeber Beratungs- und Aufklärungspflichten treffen oder dem Auftraggeber die erforderlichen Nachrichten zu geben sind. Der Immobilienmakler ist von der Pflicht zur Verschwiegenheit weiters entbunden, soweit es für die Durchsetzung von Provisionsansprüchen erforderlich ist.

Einstellung und Ruhen der Gewerbeausübung

§ 8. Die Immobilienmakler haben die Einstellung oder das Ruhen der Gewerbeausübung ihren Auftraggebern rechtzeitig, spätestens aber drei Wochen vorher anzuzeigen.

Arbeitnehmer

§ 9. (1) Die Immobilienmakler haben der zuständigen Landesinnung der Immobilien- und Vermögenstreuhänder die Aufnahme und die Beendigung der Tätigkeit ihrer Arbeitnehmer und sonstigen Mitarbeiter umgehend, spätestens aber zwei Wochen nach dem Zeitpunkt der Aufnahme oder der Beendigung der Tätigkeit schriftlich mitzuteilen.

(2) In der Mitteilung gemäß Abs. 1 sind neben dem Vor- und Familiennamen der betreffenden Arbeitnehmer und sonstigen Mitarbeiter auch deren Geburtsdatum, Staatsangehörigkeit und Unterkunft (Wohnung) anzugeben.

3. ABSCHNITT - Geschäftsbedingungen

Mitteilung von Geschäftsbedingungen an den Verein für Konsumenteninformation

§ 10. Die Immobilienmakler haben die von ihnen verwendeten Geschäftsbedingungen dem Verein für Konsumenteninformation zu übermitteln, es sei denn, sie verwenden nur jene Geschäftsbedingungen, deren Verwendung von der Bundesinnung der Immobilien- und Vermögenstreuhänder empfohlen wird.

4. ABSCHNITT - Höchstbeträge

Höchstbeträge der Provisionen oder sonstigen Vergütungen

§ 11. Dieser Abschnitt gilt nicht für die Vermittlung einer Burg, eines Schlosses oder eines Klosters.

§ 12. (1) Wird mit dem Auftraggeber eine Provision oder sonstige Vergütung vereinbart, so darf die Provision oder sonstige Vergütung die sich aus den Abs. 2 bis 4 und aus den §§ 15 bis 27 ergebenden Höchstbeträge nicht übersteigen. Wird auch mit dem anderen Auftraggeber eine Provision oder sonstige Vergütung vereinbart, so darf auch diese den jeweils festgelegten Höchstbetrag nicht übersteigen. Die Umsatzsteuer ist in den festgelegten Höchstbeträgen nicht enthalten.

(2) Die mit dem Auftraggeber vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung darf den zulässigen Höchstbetrag bis zu 100 Prozent überschreiten, sofern mit dem anderen Teil keine Provision oder sonstige Vergütung vereinbart wird. Wird der festgelegte Höchstbetrag durch die mit dem einen Auftraggeber vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung nicht ausgeschöpft, so darf die mit dem anderen Auftraggeber vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung den festgelegten Höchstbetrag höchstens um jenen Betrag überschreiten, um den die mit dem einen Auftraggeber vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung den festgelegten Höchstbetrag unterschreitet.

(3) Betrifft die Vermittlung eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus, so darf die mit dem Wohnungssuchenden vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung den Höchstbetrag gemäß Abs. 2 nicht überschreiten.

(4) Ist der gemäß einer bestimmten Ziffer des § 15 Abs. 2 oder des § 18 oder des § 25 Abs. 1 oder des § 26 Abs. 1 zu berechnende Provisionsbetrag geringer als der mit dem Prozentsatz der

nächstniederen Ziffer vom Höchstbetrag dieser Ziffer berechnete Provisionsbetrag, so gilt der Provisionsbetrag gemäß der nächstniederen Ziffer als Höchstbetrag.

§ 13. Die Immobilienmakler haben in den für den Kundenverkehr bestimmten Geschäftsräumen die für Vermittlungen zulässigen Höchstbeträge der Provisionen oder sonstigen Vergütungen mit dem ausdrücklichen Hinweis, daß es sich um Höchstbeträge handelt, ersichtlich zu machen. Diese Ersichtlichmachung hat auch dann zu erfolgen, wenn die Vermittlung von Rechtsgeschäften betreffend bestimmte Objekte in Schaufenstern, Schaukästen und dergleichen angeboten wird. Bei der Ersichtlichmachung ist auch auf die Höhe der Umsatzsteuer hinzuweisen.

§ 14. Vermittelt der Immobilienmakler einen Vertrag, mit dem einem Auftraggeber das zeitlich befristete Recht eingeräumt wird, durch einseitige Erklärung das betreffende Geschäft zustande zu bringen (Optionsvertrag), so darf die mit diesem Auftraggeber vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung die Hälfte des für das im Maklervertrag genannte Geschäft festgelegten Höchstbetrages nicht übersteigen. Macht der Auftraggeber von seinem Optionsrecht Gebrauch, so darf die für diesen Fall vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung die Differenz zwischen dem für das betreffende Geschäft festgelegten Höchstbetrag und der für die Vermittlung des Optionsvertrages zu bezahlenden Provision oder sonstigen Vergütung nicht übersteigen.

Vermittlung von Kauf- und Tauschgeschäften über Immobilien und Unternehmen

§ 15. (1) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung

1. des Kaufes, Verkaufes oder Tausches einer Liegenschaft oder eines Liegenschaftsanteiles oder
2. des Kaufes, Verkaufes oder Tausches eines Liegenschaftsteiles, an dem Wohnungseigentum besteht oder vereinbarungsgemäß begründet wird oder
3. des Kaufes, Verkaufes oder Tausches von Unternehmen aller Art oder
4. von Beteiligungen aller Art an Unternehmen oder
5. einer Abgeltung für ein Superädifikat auf einem zu verpachtenden oder zu vermietenden Grundstück darf den im Abs. 2 jeweils angeführten Höchstbetrag nicht übersteigen.

(2) Als Höchstbetrag wird in Prozenten des Wertes (§ 16) festgelegt:

1. bei einem Wert bis 500 000 S 4 Prozent
2. bei einem Wert von mehr als 500 000 S 3 Prozent

Berechnung des Wertes

§ 16. (1) Der Wert gemäß § 15 Abs. 2 ist nach dem zwischen den Parteien vereinbarten Kaufpreis für das Objekt und dem Betrag, der den vom Käufer übernommenen Verpflichtungen, den Hypotheken und sonstigen geldwerten Lasten sowie den Haftungsübernahmen entspricht, zu berechnen. Im Falle des Erwerbes von Gesellschaftsanteilen werden überdies die diesen Anteilen zuzuordnenden Verbindlichkeiten hinzugerechnet. Der Verkehrswert der Einrichtungs- und Ausstattungsgegenstände, Warenlager, Maschinen und Geräte und sonstiger Betriebsmittel jeder Art ist hinzuzurechnen, sofern er nicht schon im Kaufpreis für das Objekt enthalten ist.

(2) Wird im Alleinvermittlungsauftrag vereinbart, daß der Auftraggeber die Provision auch ohne Vermittlungserfolg zu bezahlen hat, wenn das Geschäft während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrags auf andere Art als durch die Vermittlung eines anderen vom Auftraggeber beauftragten Maklers zustande gekommen ist, so ist der Berechnung der Provisionshöhe der im Alleinvermittlungsauftrag festgelegte Preis zugrunde zu legen, wenn der vereinbarte Kaufpreis höher ist.

(3) Im Falle eines Tausches gilt als Wert gemäß § 15 Abs. 2 bei Objekten mit gleichem Verkehrswert der einfache Verkehrswert, bei Objekten mit unterschiedlichem Verkehrswert der höhere Verkehrswert.

(4) Bei der Bestimmung des Verkehrswertes eines Objektes gemäß Abs. 3 sind auch die Verkehrswerte der Einrichtungs- und Ausstattungsgegenstände, Warenlager, Maschinen und Geräte und sonstiger Betriebsmittel jeder Art in Rechnung zu stellen, sofern diese nicht bereits im Verkehrswert enthalten sind.

Vermittlung von Hypothekendarlehen

§ 17. Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung eines Hypothekendarlehens darf den Betrag von zwei Prozent der Darlehenssumme nicht übersteigen, sofern die Vermittlung des Hypothekendarlehens im Zusammenhang mit einer Vermittlung gemäß § 15 Abs. 1 steht. Besteht kein solcher Zusammenhang, so darf die Provision oder sonstige Vergütung fünf Prozent der Darlehenssumme nicht übersteigen.

Vermittlung von Baurechten

§ 18. (1) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung von Baurechten darf den im folgenden jeweils angeführten Höchstbetrag nicht übersteigen:

Höchstbetrag der Provision

Dauer des Baurechtes oder sonstigen Vergütung in Prozenten des auf die Dauer des vereinbarten Baurechtes entfallenden Bauzinses

1. von 10 bis 30 Jahren 3 Prozent

2. über 30 Jahre 2 Prozent

(2) Der Höchstbetrag gemäß Abs. 1 Z 2 darf höchstens von einem Baurechtszins für 45 Jahre berechnet werden.

Vermittlung von Bestandverträgen

§ 19. (1) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung der Haupt- oder Untermiete von Geschäftsräumen aller Art (Lokalen, Verkaufsräumen, Magazinen, Garagen, Werkstätten, Arbeits-, Büro- oder Kanzleiräumen, Lager- und Einstellplätzen usw.) und der Haupt- oder Untermiete von Wohnungen und Einfamilienhäusern darf den Betrag des dreifachen monatlichen Bruttomietzinses (§ 24) nicht übersteigen.

(2) Die Beschränkung des Abs. 1 hinsichtlich des Höchstbetrages der Provision oder sonstigen Vergütung gilt nicht, wenn die Vermittlung der Miete von Wohnungen zum Zwecke der Unterbringung von Mietern erfolgt, denen eine Ersatzwohnung zur Verfügung gestellt wird, sofern der Immobilienmakler nur mit dem ihn beauftragenden Eigentümer oder Bauorganisator eine Vereinbarung über eine Provision oder sonstige Vergütung trifft.

Vermittlung befristeter Mietverhältnisse

§ 20. (1) Die mit dem Mieter vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung eines kürzer als auf zwei Jahre befristeten Mietverhältnisses darf den Betrag des einfachen monatlichen Bruttomietzinses nicht übersteigen.

(2) Die mit dem Mieter vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung eines mindestens auf zwei Jahre, jedoch höchstens auf drei Jahre befristeten Mietverhältnisses darf den Betrag des zweifachen monatlichen Bruttomietzinses nicht übersteigen.

(3) Wird für den Fall einer Verlängerung eines befristeten Mietverhältnisses eine weitere Provision oder sonstige Vergütung vereinbart und beträgt die Mietdauer insgesamt mindestens zwei Jahre, jedoch nicht mehr als drei Jahre, so darf die weitere Provision oder sonstige Vergütung jenen Betrag nicht übersteigen, der die zuerst vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung auf den zweifachen monatlichen Bruttomietzins ergänzt. Wird für den Fall einer Verlängerung eines befristeten Mietverhältnisses eine weitere Provision oder sonstige Vergütung vereinbart und beträgt die Mietdauer insgesamt mehr als drei Jahre oder wird für den Fall der Umwandlung des befristeten in ein unbefristetes Mietverhältnis eine weitere Provision oder sonstige Vergütung vereinbart, so darf die weitere Provision oder sonstige Vergütung jenen Betrag nicht übersteigen, der die zuerst vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung auf den dreifachen monatlichen Bruttomietzins ergänzt.

Vermittlung von Mietverhältnissen durch Hausverwalter

§ 21. (1) Vermittelt ein Immobilienverwalter ein Mietverhältnis an einer Wohnung, die in einem Haus gelegen ist, mit dessen Verwaltung er betraut ist, so darf die Provision oder sonstige Vergütung den Betrag des zweifachen monatlichen Bruttomietzins nicht übersteigen.

(2) Vermittelt ein Immobilienverwalter ein gemäß § 20 Abs. 1 oder 2 befristetes Mietverhältnis an einer Wohnung, die in einem von ihm verwalteten Haus gelegen ist, so gelten die im § 20 Abs. 1 oder 2 genannten Höchstbeträge.

(3) Vermittelt ein Immobilienverwalter ein Mietverhältnis an einer Wohnung, an der Wohnungseigentum besteht, und ist der Auftraggeber nicht Mehrheitseigentümer der Liegenschaft, so gelten die in den §§ 19 und 20 genannten Höchstbeträge.

Vermittlung besonderer Abgeltungen

§ 22. Die mit dem Vermieter und mit dem Vormieter vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung einer Abgeltung für Investitionen, Einrichtungsgegenstände oder die Einräumung von Rechten darf jeweils fünf Prozent des vom Mieter hierfür geleisteten Betrages (einschließlich einer allfälligen Umsatzsteuer) nicht übersteigen.

Vermittlung der Untermiete an einzelnen Wohnräumen

§ 23. Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung der Untermiete an einzelnen Wohnräumen darf den Betrag des einfachen monatlichen Mietzinses nicht übersteigen.

Bruttomietzins

§ 24. (1) Der Bruttomietzins besteht aus dem Haupt- oder Untermietzins, dem auf den Mietgegenstand entfallenden Anteil an den Betriebskosten und den von der Liegenschaft zu entrichtenden laufenden öffentlichen Abgaben, dem auf den Mietgegenstand entfallenden Anteil für allfällige besondere Aufwendungen und dem Entgelt für mitvermietete Einrichtungs- und Ausstattungsgegenstände oder sonstige Leistungen, die der Vermieter über die Überlassung des Mietgegenstandes hinaus erbringt. Die zu entrichtende Umsatzsteuer ist nicht in den Bruttomietzins einzurechnen. Zu den Einrichtungs- und Ausstattungsgegenständen gehören insbesondere auch Maschinen und Geräte und sonstige Betriebsmittel sowie Organisationsmittel jeder Art. Eine zeitlich befristete Mietzinsreduktion oder Mietzinsfreistellung bleibt unberücksichtigt.

(2) Bei der Berechnung der Provision oder der sonstigen Vergütung für die Vermittlung von Mietverhältnissen an einer Wohnung, für die nach den mietrechtlichen Vorschriften die Höhe des Mietzinses nicht frei vereinbart werden darf, sind die Heizkosten nicht in den Bruttomietzins einzurechnen.

Vermittlung von Pachtverhältnissen insbesondere in der Land- und Forstwirtschaft

§ 25. (1) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung der auf bestimmte Dauer vereinbarten Pacht von Liegenschaften oder Liegenschaftsteilen, wie insbesondere von land- und

forstwirtschaftlich genutzten Grundstücken (Gütern), oder von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben darf den im folgenden jeweils angeführten Höchstbetrag nicht übersteigen:

Höchstbetrag der Provision

Dauer des Pacht oder sonstigen Vergütung in Prozenten des auf die Pachtdauer entfallenden Pachtschillings

- 1. von 10 bis 30 Jahren 3 Prozent
- 1. bis zu 6 Jahren 5 Prozent
- 2. bis zu 12 Jahren 4 Prozent
- 3. bis zu 24 Jahren 3 Prozent
- 4. über 24 Jahre 2 Prozent

(2) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung der nicht auf bestimmte Dauer vereinbarten Pacht von Liegenschaften oder Liegenschaftsteilen, wie insbesondere von land- und forstwirtschaftlich genutzten Grundstücken (Gütern), oder von land- und forstwirtschaftlichen Betrieben darf den Betrag von fünf Prozent des auf die Pachtdauer von fünf Jahren entfallenden Pachtschillings nicht übersteigen.

(3) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung einer Ablöse für Vieh-, Feld- und Gutsinventar, Erntevorrat o. dgl. darf drei Prozent des Gegenwertes dieses Zugehört nicht übersteigen.

Vermittlung von Pachtverhältnissen an Unternehmen

§ 26. (1) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung der auf bestimmte Dauer vereinbarten Pacht von nicht durch § 25 erfaßten Unternehmen aller Art darf den im folgenden jeweils angeführten Höchstbetrag nicht übersteigen:

Höchstbetrag der Provision

Dauer des Pacht oder sonstigen Vergütung in Prozenten des auf die Pachtdauer entfallenden Pachtschillings

- 1. bis zu 5 Jahren 5 Prozent
- 2. bis zu 10 Jahren 4 Prozent
- 3. über 10 Jahre 3 Prozent

(2) Die Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung der nicht auf bestimmte Dauer vereinbarten Pacht von nicht durch § 25 erfaßten Unternehmen aller Art darf den Betrag des auf die Pachtdauer von drei Monaten entfallenden Pachtschillings nicht übersteigen.

(3) Die mit dem Verpächter und mit dem Vorpächter vereinbarte Provision oder sonstige Vergütung für die Vermittlung einer Abgeltung für Investitionen oder Einrichtungsgegenstände darf jeweils fünf Prozent des vom Pächter hierfür geleisteten Betrages nicht übersteigen.

Vermittlung sonstiger Gebrauchs- und Nutzungsrechte

§ 27. Die Provision oder sonstige Vergütung für eine nicht unter die §§ 18 bis 26 fallende Vermittlung von Verträgen, aus denen ein Nutzungs- oder Gebrauchsrecht an Geschäftsräumen aller Art oder an

Wohnungen oder Einfamilienhäusern erfließt, darf den Betrag des dreifachen monatlichen Bruttoentgeltes nicht übersteigen. § 19 Abs. 2 sowie §§ 20 bis 22 und 24 sind sinngemäß anzuwenden.

5. ABSCHNITT - Schlußbestimmungen

§ 28. (1) Gleichzeitig mit dem Inkrafttreten dieser Verordnung tritt die Verordnung des Bundesministers für Handel, Gewerbe und Industrie vom 16. Juni 1978, BGBl. Nr. 323, über Ausübungsregeln für Immobilienmakler, zuletzt geändert durch die Verordnung BGBl. Nr. 66/1994, außer Kraft.