

ÖSTERREICH / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Alleinvermittlungsauftrag beim privaten Immobilienverkauf: Bindung, Eigenverkauf und Aufwand vorab verstehen

Prüfe beim Alleinvermittlungsauftrag nicht nur die Provision. Der Beitrag erklärt privaten Verkäufern in Österreich, welche Bindung entsteht, welche Laufzeitregeln gelten und warum Zahlungen ohne Vermittlungserfolg eine besondere Vertragsgrundlage brauchen.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Du möchtest deine Wohnung oder dein Einfamilienhaus in Österreich verkaufen und erhältst einen Alleinvermittlungsauftrag. Die Entscheidung betrifft nicht nur die versprochene Werbung. Sie bindet dich für einen bestimmten Rahmen an eine Vermittlungsstelle und kann besondere Zahlungsvereinbarungen enthalten. Dieser Beitrag richtet sich an private Verkäufer als Verbraucher und hilft bei der Prüfung vor der Unterschrift.

Verstehen, was das Allein bedeutet

§ 14 MaklerG beschreibt den Alleinvermittlungsauftrag als Verpflichtung des Auftraggebers, für das zu vermittelnde Geschäft keinen anderen Makler in Anspruch zu nehmen. Gleichzeitig muss sich die beauftragte Stelle nach Kräften um die Vermittlung bemühen. Der Auftrag und jede Verlängerung müssen auf eine angemessene Dauer befristet sein.

[\[AUFTRAG\]](#)

Unsere redaktionelle Empfehlung: Lass dir den gesamten vorgesehenen Auftrag samt Anlagen geben. Notiere genau, welche Immobilie, welcher beabsichtigte Verkauf und welche Leistungen umfasst sind. Eine Exklusivbindung sollte nicht nur mit einem Werbesatz erklärt werden. Besprich, wie Besichtigungen, Rückmeldungen, Preisanpassungen und die Information über eingegangene Angebote organisiert werden sollen.

Die konkrete Laufzeit prüfen

Für Verbraucher begrenzt § 30c KSchG die vereinbarte Dauer bei der Vermittlung der Veräußerung oder des Erwerbs von Wohnungen, Einfamilienwohnhäusern und geeigneten einzelnen Baugrundstücken grundsätzlich auf höchstens sechs Monate. Bei besonderen Umständen, die eine Vermittlung wesentlich erschweren oder verzögern, darf eine entsprechend längere Frist vereinbart werden. [\[DAUER\]](#)

Sechs Monate sind damit keine vorgeschriebene Minstdauer für jeden Auftrag. Prüfe Beginn, vorgesehenes Ende und jede Verlängerung anhand des tatsächlichen Dokuments. Wenn eine längere Bindung mit besonderen Umständen begründet wird, sollten diese konkret erläutert werden. Andere Verkaufsgegenstände darfst du nicht ungeprüft in genau denselben Verbraucherrahmen einordnen.

Eine eigene Kaufinteressentin nicht erst später erwähnen

Vielleicht hat sich bereits ein Nachbar oder eine bekannte Person interessiert. Kläre diesen Stand vor Abschluss. Welche Kontakte sind tatsächlich vorhanden, welche Ausnahme soll gegebenenfalls ausdrücklich vereinbart werden und welchen Umfang hätte sie? Eine mündlich beiläufig erwähnte Bekanntschaft solltest du nicht als eindeutig geregelte Ausnahme behandeln.

Die Definition des Alleinauftrags und eine besondere Zahlungsregel bei einem anderweitig zustande gekommenen Geschäft sind zwei verschiedene Fragen. § 15 MaklerG erlaubt unter seinen Voraussetzungen bestimmte Vergütungsvereinbarungen auch ohne zurechenbaren Vermittlungserfolg. Für Alleinaufträge nennt Absatz 2 zusätzliche Fälle, darunter einen während der Laufzeit anderweitig zustande gekommenen Abschluss. [\[VERGÜETUNG\]](#) Daraus folgt weder, dass jeder private Eigenverkauf automatisch kostenlos wäre, noch dass ohne passende Vereinbarung immer eine volle Provision anfele.

Auch den Fall ohne erfolgreichen Verkauf verstehen

Prüfe, welche Regelung für vorzeitiges Auflösen, andere Vermittlung, zusätzlichen Aufwand oder einen Verkauf auf anderem Weg im Auftrag steht. Lass die Unterscheidung zwischen erfolgsabhängiger Provision und besonderen Vergütungsbeträgen erklären. Eine Überschrift wie Aufwandspauschale beantwortet ihre Voraussetzungen nicht.

Nach § 31 KSchG bedürfen unter anderem Abschluss und Verlängerung eines Alleinvermittlungsauftrags sowie besondere Vereinbarungen für fehlenden Vermittlungserfolg beim Verbrauchervertrag ausdrücklicher Schriftlichkeit. [\[FORM\]](#) Die Gültigkeit einer konkreten Klausel und etwaige weitere Rechte sind anhand ihrer vollständigen Fassung zu prüfen. Dieser Beitrag setzt keinen pauschalen Provisionssatz fest und behandelt keine individuelle Widerrufsfrist bei einem außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Auftrag.

Beispiel: Ein Interessent aus dem Freundeskreis meldet sich wieder

Fiktiv besichtigt vor der Beauftragung eine Bekannte das Haus, entscheidet sich aber noch nicht. Später möchte sie während der Laufzeit des Alleinauftrags doch kaufen. Die Verkäuferin prüft nun die vorher ausdrücklich getroffene Vereinbarung und den tatsächlichen Ablauf, statt allein aus der privaten Bekanntschaft auf einen kostenfreien Verkauf zu schließen. Wäre ein solcher Kontakt vorab wichtig gewesen, hätte sein Umgang bereits beim Abschluss eindeutig besprochen werden sollen.

Zusammenarbeit und Bindung gemeinsam entscheiden

Vergleiche nicht nur Werbekanäle oder einen geschätzten Verkaufspreis. Frage, wer deine Ansprechperson ist, wie du den Arbeitsstand erfährst und welche Entscheidungen weiterhin bei dir liegen. Eine gut erklärte Tätigkeit hilft bei der Zusammenarbeit; sie garantiert keinen Käufer zu einem bestimmten Preis oder Termin.

Bewahre die unterschriebene Fassung und spätere Änderungen nachvollziehbar auf. Wenn du während der Laufzeit unzufrieden wirst oder selbst verkaufen möchtest, kläre zuerst den vorhandenen Vertragsstand. Eine neue parallele

Beauftragung oder eine vorschnelle Vertragsauflösung sollte nicht die erste Antwort auf eine ungeklärte Zusammenarbeit sein.

DEIN ARBEITSBOGEN

Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

01 / Objekt

Trag Adresse und Art der Immobilie ein, die vermittelt werden soll.

02 / Vermittlungsunternehmen

Notiere Unternehmen, Ansprechperson und Datum des vorgelegten Auftrags samt Anlagen.

03 / Laufzeit des Auftrags

Halte Beginn, Ende und jede vorgesehene Verlängerung laut Auftrag fest.

04 / Begründung längerer Bindung

Notiere, welche besonderen Umstände genannt werden, falls eine längere Laufzeit vorgeschlagen wird.

05 / Eigene Interessenten

Liste Personen auf, die sich schon vorher interessiert haben, und ob eine Ausnahme vereinbart wird.

06 / Vergütungsregeln

Trag Provision und besondere Zahlungen ein, etwa bei Eigenverkauf oder vorzeitiger Auflösung.

07 / Leistungen und Berichte

Halte fest, welche Werbung, Besichtigungen und Rückmeldungen das Unternehmen zusagt.

08 / Nächster Schritt

Notiere, wer den Auftrag vor deiner Unterschrift prüft und wann der Termin ist.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[AUFTRAG] MaklerG § 14 – Alleinvermittlungsauftrag

RIS / Bundeskanzleramt Österreich. Abruf am 17.10.2026.

[DAUER] KSchG § 30c – Höchstdauer von Alleinvermittlungsaufträgen

RIS / Bundeskanzleramt Österreich. Abruf am 17.10.2026.

[VERGUETUNG] MaklerG § 15 – Vereinbarungen ohne Vermittlungserfolg

RIS / Bundeskanzleramt Österreich. Abruf am 17.10.2026.

[FORM] KSchG § 31 – Schriftlichkeit beim Maklervertrag

RIS / Bundeskanzleramt Österreich. Abruf am 17.10.2026.

Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WX26-05-AT-011-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.