

Mandanten-Checkliste 2026

Maklervertrag rechtssicher gestalten – bevor Provisionsrisiken entstehen

1. Vor dem Erstkontakt

Zwingende Fragen – sonst droht Provisionsverlust:

- ☐ Für wen tätig? Verkäufer / Käufer / beide Seiten?
- ☐ Verbraucher oder Unternehmer?
- ☐ Geplanter Erwerbszweck (Eigennutzung, Umbau, Kapitalanlage)?
- ☐ Nutzungsabsichten strukturiert dokumentieren (z. B. Gesprächsprotokoll oder bestätigende E-Mail)

Warum wichtig:

Zweck definiert Rechtsrahmen, nicht Objektkategorie.

2. Digitale Vertragsarchitektur

Button-Pflicht nach BGH I ZR 159/24

- ☐ Button eindeutig beschriftet: „zahlungspflichtig bestellen“
- ☐ Keine Alternativen wie „Senden“, „Weiter“, „Anfordern“
- ☐ Klickstrecke dokumentiert (Screenshot, Timestamp, IP)
- ☐ Widerrufsbelehrung vollständig und zugänglich
- ☐ Softwareanbieter geprüft – Haftungsklausel vorhanden

Regel:

Fehlt eine den Anforderungen des § 312j BGB genügende Schaltfläche (fehlerhafter Bestellbutton), droht die Unwirksamkeit des Vertrags. Ohne Vertrag keine Provision.

3. Provisionsverteilung

50-%-Limit nach BGH I ZR 138/24

- ☐ Paritätische Verteilung: max. 50 % pro Seite
- ☐ Keine versteckten Erhöhungen („Bearbeitungsfee“, „Verwaltungspauschale“)
- ☐ Keine Relativierungen („grundsätzlich“, „typischerweise“)
- ☐ Bei Doppeltätigkeit strikte Prüfung der Vorgaben der §§ 656c, 656d BGB
- ☐ Verkaufsmandat getrennt geregelt?

Merksatz:

Die Hälfte ist Gesetz, nicht Vorschlag.

4. Erwerbszweck & Objektlogik

Gefahrpunkt nach BGH I ZR 32/24

- ☐ Erwerbszweck abgefragt und schriftlich fixiert
- ☐ Umbau- oder Nutzungspläne dokumentiert
- ☐ Zweckerkenntnis in Exposé/Protokoll integriert
- ☐ Anpassung der Provisionsklausel an Zweckänderungen
- ☐ Prüfung, ob das Geschäft dem Verbrauchermaklerrecht unterfallen kann

Regel:

Nicht die Immobilie entscheidet, sondern das Motiv.

5. Dokumentation

Was Makler unwiderlegbar festhalten müssen

- ☐ Zustimmungen beider Seiten
- ☐ Vertragsversionen & Zeitstempel
- ☐ Zweckabfrage & Antwort
- ☐ Exposé-Versionen

- ☐ Kommunikationshistorie (kein WhatsApp-Blackhole)
- ☐ Identitätsprüfung bei digitalen Abschlüssen

Warum:

Fehlende Dokumentation führt häufig zu erheblichen Beweisproblemen.

6. Verbotene Makler-Manöver

Diese Fehler vernichten Provisionen zuverlässig

- X „Wir machen das später richtig.“
- X „Der Kunde weiß ja, dass Makler Geld kosten.“
- X „Das haben wir immer so gemacht.“
- X „Wir holen Wertersatz über § 812 BGB.“
- X „60 % sind doch marktüblich.“

Antwort des BGH:

Marktüblichkeit schützt nicht vor Nichtigkeit.

7. Sicherheitsarchitektur für Makler 2025+

Muss-Bausteine, wenn Sie weiterhin Geld verdienen wollen

- ☐ Prozesshandbuch für digitale Vertragsabschlüsse
- ☐ Schulung Vertrieb / Innendienst / Objektakquise
- ☐ Software-Audit (Button, Opt-In, Widerruf, Protokolle)
- ☐ Vertragsupdate pro Immobilientyp
- ☐ Erwerbszweck-Check vor Exposéfreigabe

Die drei Sätze, die Makler ab sofort auswendig können

1. Ohne rechtssicheren Button droht der Verlust der Zahlungspflicht.
2. Mehr als 50 % vernichtet den Vertrag.
3. Der Zweck schlägt das Objekt.

Kernaussage

Maklerrecht 2025 + ist kein Feintuning.

Es ist ein Systemwechsel.

Wer seine Prozesse nicht anpasst, riskiert erhebliche Provisionsverluste.



Hinweise zu Datenschutz & Mandatsverhältnis

Dieses Arbeitsblatt ersetzt keine Rechtsberatung im Einzelfall. Es dient lediglich der Orientierung und strukturierten Vorbereitung. In Krisensituationen ist dringend fachkundiger Expertenrat einzuholen.

Bitte beachten Sie, dass durch das Ausfüllen und Zurücksenden dieses Fragebogens noch kein Mandatsverhältnis zustande kommt. Eine verbindliche Beauftragung erfolgt erst durch ausdrückliche Annahme unsererseits.

Unsere Allgemeinen Mandatsbedingungen sowie die Datenschutzhinweise nach Art. 12 ff. DSGVO finden Sie jederzeit auf unserer Website unter:



<https://www.lfr-law.de/datenschutzerklaerung/>



https://www.lfr-law.de/wp-content/uploads/2025/09/291522-AGB-LFR-Stand-20_07_25.pdf

Mit dem Ausfüllen und Zurücksenden dieses Fragebogens erkennen Sie an, dass Sie diese Hinweise zur Kenntnis genommen haben.



Kanzleikontakt für Fragen zu Insolvenz und Restrukturierung:

LFR Laukemann Former Rösch Rechtsanwälte Partnerschaft Rechtsanwälte mbB

Dr. Marc Laukemann Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz Wirtschaftsmediator (IHK), Business Coach (IHK)

Dr. Ulrich Rösch, Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht

Fabian Göbel, Rechtsanwalt

Wir schützen, was Sie verdienen.

Maklerrecht · Provisionsschutz · Prozessführung · digitale Risikoarchitektur

www.lfr-law.de Amiraplatz 3 80333 München

☎ +49 (0)89 29 19 60 60 · 📠 +49 (0)89 2919 60 88

✉ kanzlei@lfr-law.de · 🌐 www.lfr-law.de/Impressum

Bitte senden Sie den Bogen bevorzugt digital per E-Mail oder über unser sicheres Mandantenportal.