

## 2. Zulässigkeit von Vereinbarungen, die von § 652 BGB abweichen

Nach der gesetzgeberischen Vorgabe des § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB muss der Makler eine Vielzahl von Hürden überwinden, damit zu seinen Gunsten ein Provisionsanspruch entsteht. Insbesondere aufgrund der Freiheit des Maklerkunden, von dem Abschluss eines Hauptvertrages jederzeit Abstand nehmen zu können, geht der Makler das Risiko ein, selbst bei einem enormen Engagement, das bei einer Mitwirkung seines Auftraggebers zum erfolgreichen Abschluss eines Hauptvertrages führen würde, keinen Provisionsanspruch zu erlangen.

Aufgrund dieser Situation ist es nur allzu verständlich, dass Makler teilweise durch vertragliche Regelungen versuchen, mit ihren Kunden auch dann ein Entgelt zu vereinbaren, wenn nach der gesetzlichen Vorschrift des § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB das Entstehen eines Provisionsanspruches nicht vorgesehen ist.

Hierbei kommt ein Abweichen von der gesetzgeberischen Vorstellung dadurch in Betracht, dass einem Maklervertrag entweder Allgemeine Geschäftsbedingungen zu Grunde gelegt werden oder die Vertragsparteien des Maklervertrages Individualvereinbarungen treffen.

### 2.1 Allgemeine Geschäftsbedingungen

Werden die Voraussetzungen für das Entstehen des Provisionsanspruches durch **Allgemeine Geschäftsbedingungen** abweichend von den vom Gesetzgeber in § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB vorgesehenen Voraussetzungen geregelt, richtet sich deren Wirksamkeit nach den §§ 305 bis 310 BGB.

Nach § 305 Abs. 1 Satz 1 BGB handelt es sich bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen um alle für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (Anwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrages stellt. Dabei ist es nach § 305 Abs. 1 Satz 2 BGB gleichgültig, ob die Bestimmungen einen äußerlich gesonderten Bestandteil des Vertrages bilden oder in die Vertragsurkunde selbst aufgenommen werden. Auch spielt es nach o.g. Vorschrift keine Rolle, welchen Umfang sie haben, in welcher Schriftart sie verfasst sind und welche Form der Vertrag hat.

Nach § 305 Abs. 2 Nr. 1 BGB werden Allgemeine Geschäftsbedingungen grundsätzlich nur zum Bestandteil eines Maklervertrages, wenn der Immobilienmakler den Maklerkunden ausdrücklich auf diese hinweist. Soweit ein ausdrücklicher Hinweis wegen der Art des Vertragsabschlusses nur unter unverhältnismäßigen Schwierigkeiten möglich ist, kann auch ein Hinweis durch einen deutlich sichtbaren Aushang am Ort des Vertragsabschlusses erfolgen.

Außerdem muss der Immobilienmakler dem Maklerkunden nach § 305 Abs. 2 Nr. 2 BGB die Möglichkeit verschaffen, in zumutbarer Weise von dem Inhalt der Allgemeinen Geschäftsbedingungen Kenntnis nehmen zu können.

Für eine wirksame Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen genügt es nicht, dass die Maklervertragsparteien einen mündlichen Maklervertrag ohne Allgemeine Geschäftsbedingungen geschlossen haben und der Makler später auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen verweist. Dies gilt auch bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen, mit denen der Kunde rechnen musste.

Bei der **Inhaltskontrolle** von Allgemeinen Geschäftsbedingungen legt die Rechtsprechung im Maklerrecht besonders strenge Maßstäbe an.

Dies ergibt sich aus folgendem Wortlaut des § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB:

„Eine unangemessene Benachteiligung ist im Zweifel anzunehmen, wenn eine Bestimmung mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, von der abgewichen werden soll, nicht zu vereinbaren ist.“

Die Folge hiervon ist, dass eine über § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB hinausgehende Erweiterung der Provisionspflicht durch Allgemeine Geschäftsbedingungen nur wirksam ist, wenn dadurch einem arglistigen Erschleichen von unbezahlten Maklerleistungen vorgebeugt werden soll. Dies ist beispielsweise im Zusammenhang mit der vertragswidrigen Weitergabe einer Maklerinformation durch den Maklerkunden an einen Dritten der Fall.

## 2.2 Individualvereinbarungen

Nach § 305 Abs. 1 Satz 3 BGB handelt es sich um keine Allgemeinen Geschäftsbedingungen, soweit die Vertragsbedingungen zwischen den Vertragsparteien im Einzelnen ausgehandelt sind. Bei dieser gesetzgeberischen Vorgabe liegt es nahe, dass Makler versuchen, den für sie un-

günstigen Regelungen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen dadurch zu entgehen, indem sie anführen, die beanstandeten Vertragsbedingungen seien für den jeweiligen Maklervertrag individuell aufgestellt und mit dem Kunden im Einzelnen ausgehandelt worden.

Allerdings geht der BGH davon aus, dass ein freies Aushandeln im Sinne des § 305 Abs. 1 Satz 3 BGB nur gegeben ist, wenn der Verwender den in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen enthaltenen gesetzesfremden Kerngehalt, also die den wesentlichen Inhalt der gesetzlichen Bestimmung verändernden oder ergänzenden Bestimmungen, inhaltlich zur Disposition stellt. Hierbei müssen die Vertragspartner tatsächlich und ernsthaft bereit sein, von ihrer jeweiligen Position abzugehen und den Wünschen der anderen Seite entgegenzukommen. Dabei muss der Immobilienmakler den Maklerkunden darüber aufklären, dass durch die jeweilige Regelung die Gesetzeslage abgeändert wird.

Ein weiteres Problem ergibt sich daraus, dass der Makler die Beweislast für die Aufklärung des Maklerkunden darüber trägt, dass durch die jeweilige Regelung die Gesetzeslage abgeändert wird. Dies bedeutet, dass der Makler zum Zwecke der Vermeidung rechtlicher Nachteile im Zusammenhang mit der eventuellen Behauptung des Maklerkunden, der Makler habe ihn hierüber nicht aufgeklärt, sich von dem Maklerkunden schriftlich bestätigen lassen muss, dass der Hinweis tatsächlich erfolgt ist. Dies wird in der Praxis nur schwer umsetzbar bzw. unter dem Aspekt der Bildung eines Vertrauensverhältnisses zwischen Makler und Maklerkunden nicht praktikabel sein.

Ein individuelles Aushandeln liegt nur vor, wenn die Vertragsbedingungen das Resultat einer selbstverantwortlichen Prüfung, Abwägung und möglichen Einflussnahme beider Vertragsparteien sind.

Mit einer bloßen formularmäßigen Bestätigung, dass bestimmte Vertragsbedingungen individuell ausgehandelt wurden, kann das Erfordernis eines individuellen Aushandelns nicht umgangen werden.

Ebenso wenig liegt ein Aushandeln der Vertragsbedingungen vor, wenn der Immobilienmakler die wesentlichen Regelungen seiner Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht ernsthaft zur Diskussion stellt und der Kunde lediglich auf nebensächliche Änderungen und Ergänzungen Einfluss nehmen kann.

### 2.3 Wirksamkeit von Individualvereinbarungen

Bei den in § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB aufgeführten Voraussetzungen des Provisionsanspruchs des Immobilienmaklers handelt es sich um nachgiebiges bzw. dispositives Recht. Dies bedeutet, dass die dort aufgeführten Regelungen innerhalb der allgemeinen rechtlichen Grenzen durch die Beteiligten zumindest durch Individualvereinbarungen geändert werden können.

**TIPP 28:**

Soweit der Immobilienmakler seine Rechtsposition durch Allgemeine Geschäftsbedingungen verbessern kann, sollte er davon in angemessenem Umfang Gebrauch machen.

Vorsicht ist dagegen bei Individualvereinbarungen geboten, mit denen der Makler seine Rechtsposition verbessern möchte.

### 2.4 Wirksamkeit von Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Bei einer Abänderung der in § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB aufgeführten Voraussetzungen des Provisionsanspruchs des Immobilienmaklers durch Allgemeine Geschäftsbedingungen sind die vorausgehend unter Ziffer 2.1 aufgeführten Vorschriften zur Gestaltung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse durch Allgemeine Geschäftsbedingungen (§§ 305 – 310 BGB) zu beachten.

Bei der Frage der Wirksamkeit von einzelnen Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, durch deren Verwendung die Maklerstellung verbessert wird, ist von Folgendem auszugehen:

#### 2.4.1 Alleinauftrag

Beim **einfachen Alleinauftrag** ist es dem Maklerkunden nicht erlaubt, weitere Immobilienmakler zu beauftragen. Daraus ergibt sich eine Abweichung vom gesetzlichen Leitbild des Maklervertrages im Sinne des § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB.

Dennoch wird die Vereinbarung eines einfachen Alleinauftrages durch Allgemeine Geschäftsbedingungen ganz überwiegend als zulässig erachtet. Dies wird damit begründet, dass der Alleinauftrag nicht uneingeschränkt am gesetzlichen Leitbild des § 652 BGB gemessen werden kann und somit auch eine Vereinbarung des Alleinauftrages durch Allgemeine Geschäftsbedingungen möglich ist.

Allerdings soll dies nur gelten, wenn aus dem Alleinauftrag die Pflichtenstruktur dieses Rechtsgeschäftstyps deutlich hervorgeht. Zu weiteren Einzelheiten hierzu wird auf die Ausführungen unter Ziffer 1.1.2 Bezug genommen.

Bei der Vereinbarung eines **qualifizierten Alleinauftrages** liegt aufgrund der Verpflichtung des Maklerkunden derart, dass dieser kein Eigengeschäft mehr tätigen darf, sondern auch selbst gefundene Interessenten an den Makler weiter verweisen muss, eine erhebliche Abweichung vom gesetzlichen Leitbild des Maklervertrages vor. Deshalb kann eine solche Vereinbarung nicht mehr durch Allgemeine Geschäftsbedingungen getroffen werden. Vielmehr ist dafür eine individualvertragliche Vereinbarung erforderlich. Dabei muss der Maklerkunde über die Abänderung der gesetzlichen Regelung aufgeklärt werden. Zu weiteren Details hierzu wird auf die Ausführungen unter Ziffer 1.1.2 Bezug genommen.

### 2.4.2 Abweichungsklausel

Eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, nach der ein Provisionsanspruch des Immobilienmaklers auch entsteht, wenn anstatt des vorgesehenen Rechtsgeschäfts ein **anderes Rechtsgeschäft** zustande kommt, ist unwirksam.

### 2.4.3 Aufwendungsersatz

Durch eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen kann nach überwiegender Meinung die Verpflichtung des Maklerkunden zur Leistung von **Aufwendungsersatz** begründet werden.

Der Grund hierfür ist, dass die Vereinbarung eines Aufwendungsersatzes nicht gegen das gesetzliche Leitbild des Maklervertrages verstößt, sondern der Gesetzgeber vielmehr eine derartige Möglichkeit in § 652 Abs. 2 BGB vorsieht.

Allerdings darf der Aufwendungsersatz nach § 308 Nr. 7b BGB nicht unangemessen hoch sein. Dabei hat der BGH klargestellt, dass sich der durch Allgemeine Geschäftsbedingungen vereinbarte Aufwendungsersatz wirklich und ausschließlich auf den Ersatz von konkretem Aufwand beziehen muss, wobei der Immobilienmakler die Aufwendungen grundsätzlich im Einzelnen zu belegen hat. Dabei erachtet der BGH eine prozentuale Pauschalierung, die sich an dem tatsächlichen Aufwand des vertraglich bearbeiteten Objekts orientiert, bis zu einem „mäßigen Höchstbe-

trag“ als zulässig. Hierbei muss die Pauschale am tatsächlichen Aufwand ausgerichtet sein.

Einen Anhaltspunkt für die Höhe dieses „mäßigen Höchstbetrages“ gibt die vom Gesetzgeber im Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) vorgesehene Auslagenpauschale. Hierbei ist in der Nr. 7002 der Anlage 1 zum RVG für Post- und Telekommunikationsdienstleistungen ein Pauschalbetrag von höchstens 20 % der Gebühren vorgesehen. Die Höchstgrenze beträgt dabei 20 Euro.

Bei der Frage, welche Kosten der Immobilienmakler in die Aufwandspauschale einbeziehen kann, gehen die Meinungen auseinander. Dabei besteht eine weitgehende Einigkeit, dass dazu jedenfalls die Post- und Schreibauslagen zählen.

Nach einer weitergehenden Ansicht fallen hierunter auch Reisekosten, Veröffentlichungskosten und Kosten für Grundbuchauszüge und dergleichen.

Dagegen können weder die laufenden Kosten in Form von Bürokosten und Kundenwerbung noch der Zeitaufwand in die Aufwandspauschale einkalkuliert werden.

Durch eine Individualabrede können die Parteien wirksam einen „Aufwendungsersatz“ vereinbaren, der über den konkreten Aufwand hinausgeht. Dabei handelt es sich bei einer solchen Regelung tatsächlich um die Vereinbarung einer erfolgsunabhängigen Maklerprovision.

#### 2.4.4 Doppeltätigkeit

Soweit eine **Doppeltätigkeit** zu keinen vertragswidrigen Interessenkollisionen führt (siehe Ziffer 6.1), kann nach überwiegender Meinung durch Allgemeine Geschäftsbedingungen grundsätzlich klargestellt werden, dass der Immobilienmakler auch für den anderen Teil tätig werden darf.

Eine Ausnahme hiervon gilt beim so genannten **Vertrauensmakler**. Hier ist eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, nach der dem Immobilienmakler eine Doppeltätigkeit gestattet ist, nur unter der Voraussetzung zulässig, dass dieser seinen Maklerkunden ausdrücklich auf die Doppeltätigkeit hingewiesen hat.

### 2.4.5 Entstehen der Provisionspflicht vor dem wirksamen Abschluss des Hauptvertrages

Eine bereits **vor** dem wirksamen **Abschluss des Hauptvertrages** entstehende Provisionspflicht verstößt gegen das gesetzliche Leitbild des Maklervertrages. Enthalten Allgemeine Geschäftsbedingungen eine solche Klausel, ist diese nach überwiegender Ansicht unwirksam.

### 2.4.6 Erfolgsunabhängige Maklerprovision

Eine **erfolgsunabhängige Maklerprovision** verstößt nach § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB gegen wesentliche Grundgedanken der gesetzlichen Regelung des § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB. Als Folge hiervon ist die Vereinbarung einer solchen Provision durch Allgemeine Geschäftsbedingungen nicht zulässig. Dies gilt auch, wenn eine solche Maklerprovision beispielsweise als Vertragsstrafe, Reuegeld oder Reservierungsgebühr bezeichnet wird.

Sieht eine Allgemeine Geschäftsbedingung vor, dass der Maklerkunde gegenüber dem Immobilienmakler zur Provisionszahlung verpflichtet ist, wenn er die auf dessen Tätigkeit zurückzuführende Möglichkeit eines **Geschäftsabschlusses ablehnt**, ist diese ebenfalls unwirksam.

Ebenso ist eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam, nach der seitens des Maklerkunden bei einer vorzeitigen Kündigung eines Alleinauftrages an den Immobilienmakler die volle Provision zu zahlen ist.

### 2.4.7 Maklerprovision für Folgeverträge

Im Zusammenhang mit der Verpflichtung zur Provisionszahlung bei **Folgeverträgen** sind Vereinbarungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unzulässig.

Dagegen sind solche Vereinbarungen individualvertraglich grundsätzlich zulässig, soweit die Vereinbarung für einen angemessenen Zeitraum getroffen wird.

### 2.4.8 Fristloses Kündigungsrecht aus wichtigem Grund

Das bei einem **Alleinauftrag** beim Vorliegen eines wichtigen Grundes nach § 626 BGB anerkannte **fristlose Kündigungsrecht** eines Maklervertrages kann nicht durch Allgemeine Geschäftsbedingungen ausgeschlossen werden.

Auch durch eine Individualvereinbarung kann dies nicht ausgeschlossen werden.

#### 2.4.9 Genehmigungsbefürchtigter Hauptvertrag

Eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, wonach bei einem **genehmigungsbefürchtigten Hauptvertrag** die Fälligkeit des Provisionsanspruches bereits auf den Zeitpunkt des Abschlusses des notariellen Vertrages vorverlegt wird, ist unwirksam.

#### 2.4.10 Haftungsausschluss

Nach § 309 Nr. 7b BGB kann der Makler seine **Haftung** für Schäden, die nicht aus einer Verletzung des Körpers, Lebens oder der Gesundheit resultieren, also insbesondere die Haftung für Vermögensschäden, bei leichter oder mittlerer Fahrlässigkeit durch Allgemeine Geschäftsbedingungen **ausschließen**.

Ein darüber hinausgehender Haftungsausschluss für grobe Fahrlässigkeit bedarf einer individualvertraglichen Vereinbarung.

Ein durch eine Individualvereinbarung erfolgender Haftungsausschluss für den Fall einer vorsätzlichen Schädigung ist ebenso wie bei anderen Vertragstypen auch beim Maklervertrag ausgeschlossen.

#### 2.4.11 Kausalität

Die für das Entstehen eines Provisionsanspruches erforderliche **Kausalität** der Maklerleistung kann durch eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht wirksam ausgeschlossen werden.

Dagegen ist eine solche Abrede durch eine Individualvereinbarung zulässig.

#### 2.4.12 Reservierungsvereinbarung

Bei einer **Reservierungsvereinbarung** in Form von Allgemeinen Geschäftsbedingungen wird überwiegend von deren Unzulässigkeit ausgegangen. Der Grund hierfür ist, dass eine Reservierungsvereinbarung dem gesetzlichen Leitbild des Maklervertrages widerspricht. Denn für das Bemühen des Immobilienmaklers, sich während der Reservierungszeit beim Verkäufer für ein Nichtzustandekommen des Vertrages mit weiteren

Kaufinteressenten einzusetzen, wird dieser im Erfolgsfall bereits durch die vereinbarte Maklerprovision entlohnt.

Ob und in welchem Umfang eine Reservierungsvereinbarung durch eine Individualabrede getroffen werden kann, ist unklar. Teilweise wird eine solche Abrede unter der Voraussetzung als zulässig erachtet, dass der Eigentümer des reservierten Objektes der Reservierungsvereinbarung zustimmen muss.

#### 2.4.13 Selbständiges Provisionsversprechen

Für die Vereinbarung eines wirksamen **selbständigen Provisionsversprechens** beispielsweise bei einer echten Verflechtung zwischen dem Makler und dem Dritten ist eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht ausreichend. Hierzu bedarf es einer Abrede in Form einer Individualvereinbarung.

#### 2.4.14 Selbsteintritt des Immobilienmaklers

Kommt der Hauptvertrag mit dem Immobilienmakler selbst zustande, fehlt es an der für das Entstehen eines Provisionsanspruches erforderlichen Beteiligung von drei Parteien, nämlich den beiden Parteien des Hauptvertrages und dem dazwischen stehenden Immobilienmakler, der die Interessenten zueinander bringt. Hierzu wird auf die Ausführungen unter Ziffer 3. Bezug genommen.

Eine Allgemeine Geschäftsbedingung, nach der dem Makler auch bei einem Zustandekommen des Hauptvertrages mit ihm selbst eine Provision zusteht, ist unwirksam. Hierzu bedarf es einer Individualvereinbarung.

#### 2.4.15 Verpflichtung des Maklerkunden zum Abschluss des Hauptvertrages

Eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die den Maklerkunden dazu **verpflichtet**, den nach dem Maklervertrag angestrebten **Hauptvertrag abzuschließen**, ist unwirksam. Denn dadurch würde entgegen dem gesetzlichen Leitbild des Maklervertrages die Abschlussfreiheit des Maklerkunden aufgehoben.

Dagegen kann der Maklerkunde eine solche Verpflichtung durch eine Individualvereinbarung eingehen. Dabei ist bei Grundstücksgeschäften zu beachten, dass die Vereinbarung nach den §§ 311b Abs. 1 Satz 1, 125 Satz 1 BGB nur wirksam ist, wenn diese notariell beurkundet wird.

#### 2.4.16 Verpflichtung des Maklerkunden zur Rückfrage vor dem Abschluss des Hauptvertrages

Beinhalten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine Klausel, wonach der Maklerkunde vor dem Abschluss des Hauptvertrages zu einer **Rückfrage** bei dem Immobilienmakler verpflichtet ist, ob dieser eine nach dem Maklervvertrag vereinbarte kausale Tätigkeit erbracht hat, ist diese grundsätzlich unwirksam.

Dagegen kann eine Verpflichtung zur Rückfrage durch eine Individualvereinbarung wirksam begründet werden.

#### 2.4.17 Vertragsstrafe

Eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, wonach der Maklerkunde unter bestimmten Voraussetzungen zur Zahlung einer **Vertragsstrafe** verpflichtet ist, verstößt gegen das gesetzliche Leitbild des Maklervtrages und ist deshalb in der Regel unangemessen und damit nichtig. Dagegen wird eine diesbezügliche Individualvereinbarung überwiegend zumindest dann als unbedenklich angesehen, wenn die Zahlungspflicht an einen vertragswidrig zustande gekommenen Hauptvertrag anknüpft. Dies wird damit begründet, dass es sich insoweit um eine nähere Ausgestaltung der gesetzlichen Schadensersatzpflicht handelt.

#### 2.4.18 Verweisungs- und Hinzuziehungsklauseln

**Verweisungs- und Hinzuziehungsklauseln** können in Allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht wirksam vereinbart werden.

#### 2.4.19 Vorkenntnisklausel

Durch eine Allgemeine Geschäftsbedingung kann eine Verpflichtung des Maklerkunden dahingehend, dass dieser eine Vorkenntnis innerhalb einer bestimmten Frist mitteilt (**Vorkenntnisklausel**), nicht wirksam begründet werden.

Der Grund hierfür ist, dass der Maklerkunde nicht damit zu rechnen braucht, dass er bei der Verletzung seiner Anzeigepflicht auch dann zur Provisionszahlung verpflichtet ist, wenn er den Nachweis erbringen kann, dass ihm das von dem Immobilienmakler zugeführte Objekt schon vorher bekannt war.

Dagegen ist eine solche Abrede durch eine Individualvereinbarung zulässig.

#### 2.4.20 Vorschusszahlung auf die Maklerprovision

Ob durch eine Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine Verpflichtung zur **Vorschusszahlung auf die Maklerprovision** begründet werden kann, ist nicht eindeutig geklärt.

Überwiegend wird davon ausgegangen, dass eine solche Zahlung dem Wesen des Maklervertrages widerspricht und damit auch eine entsprechende Klausel in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unzulässig ist.

Dies wird damit begründet, dass durch die Vereinbarung einer Vorschusszahlung eine erhebliche Schlechterstellung des Maklerkunden eintrete, indem dadurch dessen Leistungspflicht teilweise um einen längeren Zeitraum vorverlegt werde. Außerdem obliege es dem Maklerkunden, im Falle des Scheiterns des Hauptvertrages seinen Erstattungsanspruch gegen den Makler durchzusetzen. Dies könne unter anderem mit wirtschaftlichen Risiken verbunden sein.

Die Gegenmeinung, die eine Verpflichtung zur Vorschusszahlung durch Allgemeine Geschäftsbedingungen als zulässig ansieht, ist der Ansicht, dass dadurch das Erfolgsprinzip des Maklervertrages nicht in Frage gestellt wird.

#### 2.4.21 Vorvertrag

Wird durch eine Allgemeine Geschäftsbedingung festgelegt, dass ein Provisionsanspruch des Immobilienmaklers bereits mit dem Abschluss eines **Vorvertrages** entsteht, ist dies unwirksam. Der Grund hierfür ist, dass eine solche Regelung dem gesetzlichen Leitbild des Maklervertrages widerspricht.

Dagegen ist eine solche Abrede in Form einer Individualvereinbarung zulässig.

#### 2.4.22 Weitergabe von Informationen des Immobilienmaklers an einen Dritten

Eine Bestimmung, wonach der Maklerkunde zur Provisionszahlung verpflichtet ist, wenn dieser die für den Abschluss des Hauptvertrages erforderlichen **Informationen** des Immobilienmaklers **an einen Dritten weitergibt** und dieser den Hauptvertrag abschließt, ist ausnahmsweise auch wirksam, wenn sie in Allgemeinen Geschäftsbedingungen enthalten ist.

Der Grund dafür ist, dass der Maklerkunde hier gegen seine aus der Treupflicht resultierende Verschwiegenheitspflicht verstößt. Dabei hat