

DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Die Immobilie war dir schon bekannt, trotzdem kommt eine Provisionsrechnung: Vorkenntnis und weitere Leistung prüfen

Wie bereite ich beim deutschen Immobilienkauf einen Vorkenntniseinwand vor, ohne die tatsächlich erbrachten Vermittlungsleistungen auszublenden.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Du kanntest das angebotene Haus schon vor dem Kontakt mit dem Vermittlungsunternehmen. Nach dem Kauf wird dennoch Provision verlangt. Deine Erinnerung „Das Haus kannte ich längst“ ist ein Ausgangspunkt, aber noch keine vollständige Prüfung. Es kommt darauf an, was du bereits wusstest und was die spätere Tätigkeit für den tatsächlichen Abschluss beigetragen hat.

Die frühere Kenntnis konkret beschreiben

Unsere redaktionelle Empfehlung: Sichere die damalige Quelle mit Datum und Inhalt. Trenne die Kenntnis eines Gebäudes von den Informationen über eine konkrete Verkaufsgelegenheit und die passende Kontaktperson. Ein Foto vom Spaziergang belegt zunächst etwas anderes als eine frühere direkte Kaufverhandlung.

Erfinde fehlende Details nicht nachträglich aus heutigen Unterlagen. Wenn du eine Nachricht oder ein früheres Exposé nicht mehr hast, bleibt das eine benannte Beleglücke. Auch ein vorhandenes Dokument muss zum tatsächlich später erworbenen Objekt und zum damaligen Stand passen.

Den Vertragsstand weiterhin mitprüfen

§652 BGB verbindet den Lohnanspruch mit einem entsprechenden Versprechen und dem Vertragsschluss infolge von Nachweis oder Vermittlung. [\[ERFOLGSBEZUG\]](#) Das Vorliegen einer wirksamen Vereinbarung bleibt deshalb eine eigene Voraussetzung. Der Beitrag unterstellt nicht, dass jeder Exposéempfang oder jede Besichtigung bereits einen heutigen formwirksamen Vertrag bildet.

Lege die tatsächliche Vereinbarung und alle dafür maßgeblichen Erklärungen vor. Dieser Artikel wiederholt die allgemeine Textformprüfung nicht. Er richtet sich auf den zusätzlichen Einwand, die Kaufgelegenheit sei bereits vorher bekannt gewesen.

Die spätere Tätigkeit nicht allein nach ihrem ersten Hinweis beurteilen

Der BGH unterscheidet im Urteil III ZR 530/13 die Nachweisleistung von der Ursächlichkeitsfrage. Vorkenntnis kann für diese zweite Frage bedeutsam sein. Eine wesentliche weitere Tätigkeit kann dennoch zumindest mitursächlich für den Abschluss werden. [\[VORKENNTNIS\]](#)

Daraus folgt keine automatische Provision für jede zusätzliche E-Mail und keine pauschale Befreiung durch den früheren Objekthinweis. Stelle stattdessen dar, welche späteren Informationen, Kontakte oder Schritte tatsächlich erfolgten. Ihre rechtliche Bedeutung wird im gesamten Vorgang beurteilt.

Fiktiver Fall: Bekanntes Gebäude, später hergestellter Verhandlungskontakt

Eine Käuferin hatte ein Haus bereits in einer älteren Anzeige gesehen. Später stellt ein Unternehmen den direkten Kontakt zu einer für die Verkaufsseite handelnden Person her und wirkt am weiteren Vorgang mit. Nach Abschluss verweist die Käuferin allein auf die alte Anzeige.

Sie ordnet nun den genauen Inhalt der früheren Information und die weiteren Tätigkeiten getrennt. Die Beratung prüft Vertrag, frühere Kenntnis und tatsächlichen Abschlusszusammenhang. Das Beispiel bestätigt keine Provisionspflicht; insbesondere wird nicht jede Kontaktweitergabe automatisch als wesentliche Leistung bewertet.

Den Einwand mit einer vollständigen Chronologie vorlegen

Bereite eine zeitliche Darstellung von früherer Quelle, späterem Kontakt, tatsächlichen Tätigkeiten und Kaufabschluss vor. Kennzeichne, welche Punkte bestätigt oder bestritten sind. Ein klarer Sachverhalt ist hilfreicher als der pauschale Satz, ein bekanntes Objekt könne nie wieder provisionsrelevant sein.

Bei einer strittigen Forderung lass prüfen, welche Erklärung und Nachweise benötigt werden. Der Text erstellt keinen Rechnungswiderspruch und gibt keine Anleitung, erbrachte Tätigkeiten zu verschweigen. Ziel ist eine nachvollziehbare Bewertung des konkreten Erfolguszusammenhangs.

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 und Kauf

Trag Adresse des Objekts und Datum des Kaufvertrags ein.

02 / Provisionsrechnung

Notiere Vermittlungsunternehmen, Rechnungsdatum und geforderten Betrag.

03 / Deine frühere Quelle

Halte fest, wo und wann du das Objekt zuerst gesehen hast und welche Informationen du damals hattest.

04 / Belege der Vorkenntnis

Liste vorhandene Anzeigen, Nachrichten oder Exposés mit Datum auf und notiere fehlende Belege.

05 / Vereinbarung mit Vermittlung

Notiere, welche Vereinbarung oder Erklärungen zur Provision vorliegen und wann sie entstanden sind.

06 / Spätere Tätigkeiten

Liste auf, welche Informationen, Kontakte oder Schritte das Unternehmen danach tatsächlich geliefert hat.

07 / Zeitliche Abfolge

Ordne frühere Quelle, späteren Kontakt, Tätigkeiten und Kaufabschluss mit Datum in eine Reihenfolge.

08 / Nächster Schritt

Trag ein, wer Vertrag und Chronologie prüft und wann du die Unterlagen übergibst.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[ERFOLGSBEZUG] BGB §652 – Entstehung des Lohnanspruchs

Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz / Bundesamt für Justiz – Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

[VORKENNTNIS] BGH, Urteil vom 03.07.2014, III ZR 530/13

Bundesgerichtshof. 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-P04-0149-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.