Petition 191496

Recht der Schuldverhältnisse - Vollständige Übernahme der Maklerprovision vom Auftraggeber

Text der Petition	Die Maklerprovision sollte vollständig vom Auftraggeber übernommen werden, weil nur dieser den Makler beauftragt und von dessen Dienstleistung profitiert.
Begründung	Käufer oder Mieter haben keinen Einfluss auf Auswahl, Vertragsinhalte oder Preisgestaltung des Maklers. Eine klare Kostenübernahme durch den Auftraggeber schafft mehr Fairness, Transparenz und verhindert zusätzliche finanzielle Belastungen für Wohnungssuchende. 1. Höhe der Maklerprovision in Deutschland im europäischen Vergleich Kaufimmobilien Deutschland: 3–7 % des Kaufpreises (regional unterschiedlich) – oft 3 % Käufer + 3 % Verkäufer – in einigen Bundesländern sogar bis zu 7,14 % (inkl. MwSt) Zum Vergleich: Niederlande: 1–2 % Großbritannien: 1–2,5 % Frankreich: 2–3 % Dänemark: 1–2 % USA: 5–6 %, aber vollständig vom Verkäufer bezahlt Deutschland gehört damit zu den teuersten Märkten Europas, obwohl Maklerleistungen weitgehend standardisiert sind. Mietwohnungen Übliche Forderungen vor 2015: 2–3 Nettokaltmieten Provision Trotz Bestellerprinzip (2015) wird die Regel in der Praxis häufig umgangen: „Servicegebühren“ „Vermittlungspauschalen“ „Besichtigungskosten“ indirekte Umlage über Staffelmieten Die Folge: Mieter zahlen weiterhin Kosten, die sie gesetzlich eigentlich nicht zahlen müssten. 2. Problem: Die Auftraggeber-Logik wird systematisch unterlaufen Das ursprüngliche Ziel des Gesetzgebers lautet: Wer den Makler bestellt, soll ihn bezahlen. In Deutschland funktioniert das aber nur eingeschränkt. Warum? Verkäufer oder Vermieter schalten den Makler ein, wollen aber die Kosten weiterhin auf die Suchenden abwälzen. Der Immobilienmarkt ist angespannt, daher können Anbieter Bedingungen diktieren. Käufer und Mieter haben keine echte Auswahl, ob sie ein Angebot mit oder ohne Makler nutzen.

Maklerverträge werden häufig so gestaltet, dass Scheinkonstellationen entstehen („der Makler arbeitet angeblich für beide Seiten“).
Dies widerspricht dem Dienstleistungsprinzip, das in allen anderen Branchen gilt.
3. Strukturproblem: Fehlende Kostentransparenz
Die Provision ist prozentual an den Kaufpreis gebunden.
Bei einer Immobilie für 500.000 € bedeuten:
3 % Provision: 15.000 €
3 % + MwSt (3,57 %): 17.850 €
7,14 %: 35.700 €
Das ist besonders problematisch, weil:
die Maklerleistung nicht proportional zu Preissteigerungen steigt,
Käufer bereits stark belastet sind durch
– Grunderwerbsteuer (3,5–6,5 %)
– Notarkosten
– Sanierungs- und Renovierungskosten
– steigende Zinsen
Die Maklerprovision ist eine der größten Zusatzkosten beim Immobilienerwerb in Deutschland.
4. Internationale Standards zeigen: Deutschland hinkt hinterher
In vielen Ländern gilt klar und logisch:
Der Verkäufer oder Vermieter trägt die Maklerkosten.
Warum?
Weil er die Dienstleistung bestellt
Weil er die Immobilie anbietet
Weil er den Verkaufserfolg und die Vermarktung wünscht
Weil Suchende keine Wahlfreiheit haben
Deutschland ist eines der wenigen Länder, in denen diese Logik nicht konsequent umgesetzt wurde.
5. Forderung: Eindeutige, bundesweit einheitliche Regelung