

Zürich Der schweizweit bekannte Vergleichsdienst Comparis baut ein umstrittenes Geschäftsfeld auf. Heute können Hausbesitzer auf seiner Webseite Inserate aufschalten, wenn sie ihre Immobilie verkaufen möchten. In Zukunft will Comparis ihnen Makler empfehlen, die den Verkauf abwickeln können. Die Verkäufer können die Makler online bewerten, was neuen Kunden als Referenz dienen wird. Comparis wertet so seine Webseite auf, die teilnehmenden Makler ihrerseits kommen an Aufträge.

Comparis baut zu diesem Zweck einen Pool auf, den das Unternehmen mit dem Begriff QSIM bezeichnet (Qualitätsnetzwerk Schweizer Immobilien-Makler). Doch am Projekt gibt es laute Kritik aus der Immobilienbranche. Comparis verpflichtet teilnehmende Makler dazu, mit ihren Kunden eine Provision in der Höhe von 3 Prozent zu vereinbaren. Verkauft ein mit Comparis assoziierter Makler beispielsweise ein Haus für eine Million Franken, erhält er 30 000 Franken Provision.

Aus Sicht von Immobilienmakler Claude Ginesta verstösst Comparis damit gegen Wettbewerbsrecht. «Es wird faktisch eine unlautere Preisabsprache eingeführt. Diese kann nicht im Interesse der Kunden sein», sagt Ginesta. Heute legen die Makler ihre Provision selber fest. Je nach Konkurrenzsituation kann sie unter 3 Prozent liegen, im Tessin oder Wallis zahlt der Kunde manchmal bis 6 Prozent.

Comparis erhält vertraglich 25 Prozent der Provision

Der auf Immobilienrecht spezialisierte Anwalt Peter Burkhalter geht nicht so weit wie Makler Ginesta. Doch auch er sagt: «Die Festlegung des Maklerhonorars untersteht der Privatautonomie der Parteien. Die Regelung von Comparis ist wettbewerbsrechtlich bedenklich.» Dies insbesondere darum, da die mit Comparis verbundenen Makler eigenständige Firmen bleiben. «Entsprechend besteht ein Verdacht auf Preisabsprachen unter diesen Unternehmen.» Burk-

halter weist darauf hin, dass die Wettbewerbskommission keine Honorarempfehlungen von Verbänden der Immobilienwirtschaft an ihre Mitglieder akzeptiert.

Comparis-Sprecher Felix Schneuwly vermag keine Preisabsprache zu erkennen. Sein Unternehmen habe diese Frage juristisch abklären lassen. Die Regelung gelte nicht für die gesamte Branche, kein Makler müsse den Vertrag unterschreiben. «Bei denen, die das tun, wollen wir aber, dass die gleichen Konditionen gelten.» Der Kunde erwarte ja auch, dass die Butter in jeder Migros-Filiale gleich viel koste. Dieser Grundsatz solle auch für QSIM-Makler gelten.

Comparis schreibt allerdings nicht nur die Höhe der Provision vor, sondern verlangt auch, dass die angeschlossenen Makler 25 Prozent davon abliefern, wenn sie ein Geschäft abschliessen. Verdient der QSIM-Makler also am Verkauf eines Hauses von einer Million Franken 30 000 Franken, erhält Comparis 7500 Franken.

Comparis wird zum Makler für Immobilien

Der Vergleichsdienst ist am Verkauf von Wohneigentum gewinnbeteiligt und setzt damit seine Unabhängigkeit aufs Spiel, kritisieren Branchenvertreter

Makler Claude Ginesta hält dies für überrissen. «Die Forderung zeigt, dass Comparis keine Ahnung vom Maklergeschäft hat.» Die Gewinnmarge sei bei professionellen Immobilienmaklern so tief, dass es sich diese nicht leisten könnten, 25-Prozent an Comparis abzugeben.

«Es ist gut möglich, dass gewisse Makler diese Entschädigung für zu hoch halten», entgegnet Comparis-Sprecher Schneuwly. Comparis sei aber weit davon entfernt, den Markt zu dominieren. Darum gelte auch hier: Jeder Makler könne selber entscheiden, ob er beim Qualitätssystem mitmache oder nicht.

Comparis scheint der Sache aber ebenfalls nicht ganz zu trauen. In den Verträgen mit den Maklern wird Vertraulichkeit verlangt. Der interessierte Hausverkäufer erfährt also nichts über die Abmachung zwischen einem vorgeschlagenen Makler und Comparis. Für Comparis ist auch das kein Problem. «Wichtig ist, dass der Verkäufer die Konditionen des Maklers kennt»,

nicht aber die Abmachungen, die der Makler mit Comparis getroffen hat. «Wer in der Migros Butter kauft, fragt auch nicht nach den Personal- und Infrastrukturkosten der Migros.» Laut Schneuwly ist das System zudem offen: Alle Makler dürfen auf Comparis.ch potenziellen Verkäufern ihre Dienste anbieten – auch solche, die nicht Teil des Maklersystems von Comparis sind und damit zum Beispiel eine Provision verlangen können, die unter 3 Prozent liegt.

Makler Ginesta überzeugen diese Argumente nicht. «Man kann nicht eine vermeintlich unabhängige Internetplattform zur Verfügung stellen und gleichzeitig Teil der Transaktionen sein – ohne dass der Kunde davon Kenntnis hat.» Das sei eine Mogelpackung, ärgert sich Ginesta.

Die Festsetzung des Honorars behindert den Wettbewerb

Schneuwly sieht nicht juristische Bedenken als Grund für die harsche Kritik aus der Branche, sondern Angst vor der neuen Konkurrenz. Er verweist auf ein von einem bekannten Makler verschicktes E-Mail, in dem dieser seine Berufskollegen dazu aufruft, die Verträge nicht zu unterschreiben – und gleichzeitig eingesteht, dass die Makler die Entwicklung im Onlinebereich verschlafen hätten. Darum sei man jetzt «Mitbewerber» wie Comparis ausgegliedert, heisst es im Mail.

Comparis wird es dennoch nicht einfach haben, alle Zweifel an der Neutralität ihres neuen Systems auszuräumen – und Zweifel sind Gift für ein Unternehmen, das von seinem Ruf der Unabhängigkeit lebt. Der Streit mit den Maklern wird jedenfalls nicht so schnell beigelegt sein. Die Schweizerische Maklerkammer hat laut Präsident Herbert Stoop noch keine offizielle Position zum neuen Netzwerk. «Die Festsetzung des Maklerhonorars sehen wir aber auf jeden Fall kritisch, weil das den Wettbewerb behindert.» Die Umsatzabgabe an Comparis sei zudem hoch. Ein Makler sagt hinter vorgehaltener Hand, die Branche müsse ernsthaft erwägen, ob sie rechtliche Schritte ergreifen soll.