

Boykottaufruf gegen Homegate und Immoscout24

Immobilienmakler fürchten um das Fundament ihres Geschäftsmodells

LORENZ HONEGGER

Der Boykottaufruf stammt von einem gewissen «Dr. F. Meier». In Wirklichkeit heisst er anders. Das Schreiben zirkuliert zurzeit unter Schweizer Immobilienmaklern und Bewirtschaftungsunternehmen. Es fordert die Adressaten auf, alle Inserate von den Plattformen Homegate und Immoscout24 zwischen dem 14. Februar und dem 14. März zu entfernen. «Lassen wir uns nicht länger vom monopolistischen Verhalten der Swiss Marketplace Group AG beeinflussen, und setzen wir gemeinsam ein starkes Zeichen für unsere Freiheit und unsere Branche.»

Der Aufruf ist Teil eines Konflikts zwischen der Schweizer Maklerbranche und der Swiss Marketplace Group (SMG), der Muttergesellschaft der beiden grössten Schweizer Immobilienportale Homegate und Immoscout24. Ausgangspunkt der neuesten Episode sind starke Preiserhöhungen für Immobilieninserate, die die SMG seit einigen Monaten auf breiter Front bei Makler- und Bewirtschaftungsgesellschaften durchsetzt. Betroffene Makler sprechen von Aufschlägen von 50 Prozent und mehr für die monatlich abgerechneten Abonnements. Die SMG dagegen betont, die Preisanpassungen seien aufgrund neu eingeführter Leistungen «in einem höchstens mittleren zweistelligen Prozentbereich» erfolgt und lägen im Durchschnitt merklich tiefer.

Newhome kann nicht Fuss fassen

Die eigentliche Sorge der Maklerbranche dreht sich aber nicht um kostspielige Inserate: Die Immobilienverkäufer fürchten um das Fundament ihres Geschäftsmodells, also dass die Homegate- und Immoscout24-Besitzerin künftig einen grossen Teil der Provisionen bei Verkäufen für sich beanspruchen könnte. Wie NZZ-Recherchen zeigen, befindet sich die SMG tatsächlich im Aufbau dieses neuen Geschäftszweigs. Der Konflikt zwischen der Maklerbranche und den grossen Immobilienportalen geht damit in eine neue Phase.

Schon bevor die Medienunternehmen Ringier und die TX Group im Jahr 2021 Homegate und Immoscout24 zusammen mit weiteren Portalen im gemeinsamen Unternehmen SMG zusammenlegten, regte sich Widerstand. Um die Marktdominanz von Homegate und Immoscout24 zu brechen, beteiligten sich die Makler und Bewirtschaftler im Jahr 2019 mit dem eigenen Unternehmen Next Property AG



Wer in der Schweiz eine Immobilie kaufen oder verkaufen will, kommt an den Online-Portalen der Swiss Marketplace Group nicht vorbei.

CHRISTOPH RUCKSTUHL / NZZ

an der deutlich kleineren Immobilienplattform Newhome. Dieses Portal, das im Jahr 2013 von mehr als einem halben Dutzend Kantonalbanken gegründet wurde, sollte ein Gegengewicht gegen die Marktmacht der grossen Portale bilden. Heute sind 500 Aktionäre aus der Immobilienbranche und auch der Versicherer Axa beteiligt.

Allerdings schaffte es Newhome nie, in wichtigen regionalen Märkten wie Zürich und Bern richtig Fuss zu fassen. Der schweizerweit Marktanteil des Portals beträgt heute schätzungsweise 10 Prozent, es ist nur in lokalen Märkten wie Graubünden oder in der Innerschweiz marktführend. Auf dem Platz Zürich und in Bern dominieren Homegate bzw. Immoscout24. Auch die Makler und Bewirtschaftler selbst inserierten nach der Beteiligung an Newhome weiter auf einer der beiden grossen Plattformen, weil ihnen sonst schlicht zu viele potenzielle Kunden entgangen wären.

Die Erfolgsaussichten des jüngsten Boykottaufrufs gegen Preiserhöhungen dürften vor diesem Hintergrund gering sein: Grosse Bewirtschaftungsgesell-

schaften können es sich nicht leisten, auf Kosten ihrer institutionellen Kunden – Banken, Versicherungen oder Pensionskassen – keine Inserate mehr auf Homegate und Immoscout24 zu schalten. Sie müssen leerstehende Wohnungen so rasch als möglich wieder vermieten.

Claude Ginesta, Inhaber des gleichnamigen Maklerunternehmens und Verwaltungsratspräsident der Next Property AG, teilt den Ärger von «Dr. F. Meier» über die Aufschläge. Auch er zahle mit seinem Unternehmen künftig 50 Prozent mehr, um Inserate auf Homegate und Immoscout24 zu schalten, sagt er. Die von der SMG als Grund für die höheren Preise geltend gemachten Zusatzdienstleistungen hält er für wenig überzeugend – er brauche diese Dienste nicht, so wie viele andere Makler und Bewirtschaftler auch nicht. Vielmehr ist er überzeugt, dass die Erhöhung nur der Anfang einer grösseren Offensive der Homegate- und Immoscout24-Besitzerin ist, ihre Ertragsbasis «noch einmal sehr deutlich» auszubauen. Damit liegt er richtig.

Die SMG betreibt seit vergangenem Jahreine Website namens getyourleads.ch,

die darauf abzielt, den Maklern sogenannte Leads zu verkaufen oder einen Anteil an ihrer Provision zu erhalten. Bei Leads handelt es sich um verifizierte Adressen von Homegate- oder Immoscout24-Nutzern, die mit grosser Wahrscheinlichkeit am Verkauf ihrer Immobilie interessiert sind. Entweder, weil sie dies auf einer der beiden Websites explizit so angegeben haben, ihre Immobilie auf einer der Plattformen bewerten liessen oder weil sie aufgrund ihres Surfverhaltens mit einer erheblichen Wahrscheinlichkeit an einer Transaktion interessiert sein dürften.

Ziemlich beste Feinde

Die Makler können diese Adressen erwerben oder sie liefern bei einem erfolgreichen Verkauf einen Teil ihrer Provision an die SMG ab. Ein Sprecher bestätigt dies auf Anfrage der NZZ: Makler hätten seit einiger Zeit die Möglichkeit, von der SMG «teilweise sehr aufwendig qualifizierte Leads» von verkaufswilligen Immobilienbesitzern zu beziehen. «Dieses noch junge Produkt unterstützt die Makler bei der

Akquise neuer Objekte für ihr Maklergeschäft und hilft ihnen bei der Erwirtschaftung zusätzlicher Umsätze.» Die SMG teste das Produkt seit letztem Jahr am Markt und entwickle es stetig weiter. Die Marktführer bei den Immobilienportalen in den Vereinigten Staaten und in Deutschland praktizieren das Leads-Modell schon seit Jahren. Kommt es dort zum Abschluss einer Transaktion, ist der Makler dem Immobilienportal 30 bis 40 Prozent der Provision schuldig.

Die SMG selbst gibt keine Zahlen über die Höhe der Provisionsbeteiligung bekannt. Klar ist allerdings: Es geht nicht mehr um einige Tausend Franken pro Monat für ein Inserateabo, sondern potenziell um über zehntausend Franken pro Transaktion. «Wenn sich dieses Modell in der Schweiz durchsetzt, sind wir bald die Über-Fahrer der Immobilienbranche. Also reine Gehilfen des Marktplatzes, die nicht mehr über die Konditionen eines Immobilienverkaufs entscheiden», sagt Ginesta.

Aus Sicht der SMG ist das Vorpreschen in der Wertschöpfungskette des Immobilienmarkts allerdings logisch: Schon bei der Gründung lautete eines der Ziele der Aktionäre, die Gesellschaft eines Tages an die Börse zu bringen. Durch Preiserhöhungen bei Inseraten und Perspektiven auf noch ertragreichere Geschäftsmodelle wie den Verkauf von Leads steigen die Erfolgsaussichten bei einem Börsengang.

Ein Risiko für die SMG besteht darin, dass ihr dereinst der Preisüberwacher oder auch die Wettbewerbskommission (Weko) zu Leibe rücken könnte. Letztere ist bisher nicht aktiv geworden, weil der absolute Umsatz der SMG unter 500 Millionen Franken jährlich liegt. Der Preisüberwacher Stefan Meierhans teilte am Freitag gegenüber CH Media aber mit, dass er in Zusammenhang mit den Preiserhöhungen verschiedene Abklärungen eröffnet habe.

Für die Makler stellt sich derweil die Frage, ob die SMG tatsächlich das grösste aller Übel ist. Ringier und die TX Group erklärten beim Zusammenschluss ihrer Portale – zur Gruppe gehören neben Homegate und Immoscout24 auch Autoscout und Ricardo –, dass es darum gehe, grosse ausländische Wettbewerber und Tech-Konzerne vom Schweizer Markt fernzuhalten. Ein Beobachter bezeichnet die Makler und die SMG-Portale denn auch als «Frenemies» (Freundfeinde) mit gemeinsamen strategischen Interessen: Sie sind Kontrahenten – aber ohne einander geht es auch nicht.

Sunrise will Swisscom das Fürchten lehren

Nach nur drei Jahren Abwesenheit geht der zweitgrösste Schweizer Telekomkonzern wieder an die Börse

NELLY KEUSCH, ANDRI NAY

Sunrise kommt zurück an die Börse. Wie der zweitgrösste Schweizer Telekomkonzern am Freitagnachmittag bekanntgab, wird er sich im Rahmen eines Spin-offs von seiner Muttergesellschaft Liberty Global lösen und an der Schweizer Börse in den Handel gehen. Im Laufe der zweiten Jahreshälfte soll der Schritt abgeschlossen sein.

Es ist erst knapp drei Jahre her, dass die Sunrise-Aktien von der Schweizer Börse SIX verschwanden. Am 6. April 2021 wurden die Titel dekotiert, nachdem die Übernahme durch die Konkurrentin UPC erfolgt war. Deren Muttergesellschaft, der amerikanisch-britische Kabelkonzern Liberty Global, bewertete Sunrise damals mit 6,8 Milliarden Franken. Durch die Fusion erhielt Sunrise ein eigenes Festnetz, während UPC ein Handynet bekam. Inzwischen ist der Markenname UPC vollständig verschwunden und die Fusion abgeschlossen. Die Belegschaft schrumpfte dadurch um 600 Vollzeitstellen auf knapp über 2700.

Gemeinsam wollten UPC und Sunrise zu einem potenten Herausforderer der Swisscom werden. Tatsächlich liegt das fusionierte Unternehmen in den Bereichen Mobilfunk, Breitband und Festnetz jeweils auf dem zweiten Platz hinter dem Branchenriesen, jedoch mit teilweise deutlichem Abstand. Im Mobilfunk kommt zudem eine immer stärkere Konkurrenz durch den günstigen Anbieter Salt hinzu. Sunrise will nun die neue Selbstständigkeit nutzen, um sich voll auf den Schweizer Markt zu konzentrieren.

166 Mitarbeiter entlassen

Aus dem neuerlichen Börsengang fliesen keine Einnahmen an Sunrise, stattdessen erhalten die Liberty-Aktionäre Titel des Schweizer Telekomanbieters. Sie können dann entscheiden, ob sie die Aktie behalten wollen oder nicht. Die Transaktion wurde von den Aktionären am Freitag in einer ersten Reaktion ungnädig aufgenommen: Die Titel verloren im New Yorker Handel bis 13 Uhr (Lokalzeit) rund 7 Prozent.

Liberty Global war einst ein Schwergewicht im internationalen Telekom-Geschäft. Es scheint aber, dass sich das Unternehmen, das wie ein Private Equity Fonds agiert, vom Telekom-Markt lösen möchte, der derzeit kein grosses Wachstum verspricht. Liberty Global hatte Sunrise gekauft, nachdem die Aktionäre von Sunrise UPC nicht abkaufen wollten. CEO Mike Fries erkannte das Synergiepotenzial, führte die Unternehmen zusammen, nun stösst er sie wieder ab.

Bei Sunrise blieb der Umsatz, wie das Unternehmen ebenfalls am Freitag kommunizierte, mit 3 Milliarden Franken im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Hingegen sank der Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisationen (Ebitda) um 2 Prozent auf 1,03 Milliarden Franken. Zum Vergleich: Die Swisscom machte 2023 einen Umsatz von 11 Milliarden Franken und ein Betriebsergebnis von 4,6 Milliarden.

Sunrise hat sich im vergangenen Jahr darauf konzentriert, profitabler zu werden. Nachdem zum Ende des dritten Quartals ein Gewinnrückgang zu Buche gestanden hatte, kündigte Sunrise

Ende November einen Stellenabbau an. 166 Mitarbeiter sollen bis Ende März entlassen werden, ein Grossteil hat die Kündigung bereits erhalten. Sunrise begründete die Entlassungen damit, dass man Strukturen verschlanken und konkurrenzfähiger sein wolle.

CEO André Krause sieht das Unternehmen hier auf dem richtigen Weg. Bereits im Jahresendquartal konnte der Betriebsgewinn um 5,6 Prozent zulegen, was laut Krause auf ein Kundenwachstum mit Mobile-Abos, aber auch auf die gestiegene Kostendisziplin zurückzuführen war. Für 2024 rechnet Krause daher mit einer Rückkehr zum Gewinnwachstum.

Rückenwind dank Grossauftrag

Dazu passt eine weitere Meldung des Unternehmens vom Donnerstag: Der Telekomkonzern hat einen Grossauftrag der Migros erhalten und wird sich künftig um die Vernetzung aller 2000 Standorte sowie der 2500 Filialen des Detailhändlers kümmern. Für Sunrise ist es der grösste Firmenauftrag in der Geschichte des Konzerns.

Besonders erfreulich für Sunrise: Bei der Vergabe hat das Unternehmen die Swisscom ausgestochen, die vorher die Vernetzung der Migros-Standorte übernommen hatte. Der neue Grossauftrag sowie die geplanten und bereits umgesetzten Kosteneinsparungen geben Sunrise Rückenwind für das Geschäftsjahr 2024 – und damit auch für den Börsengang.

Auch wenn bekannt ist, dass die Fusion von Sunrise und UPC abgeschlossen ist, kommt der Entscheid zur Abspaltung doch überraschend: Noch Anfang vergangenen Jahres sagte Liberty-Global-Chef Fries gegenüber der NZZ, er verschende keinen Gedanken daran, sich aus der Schweiz zurückzuziehen. Ein Börsengang von Sunrise, das sagte Fries allerdings auch, könne in der Zukunft durchaus eine interessante Option sein.

Nun scheint sich das Blatt gewendet zu haben. Für den Wettbewerb, und damit auch für die Kunden, dürfte eine eigenständige Sunrise eine gute Nachricht sein. Ob sie das für die Anleger auch ist, bleibt abzuwarten.