

Höfner kämpfen für bezahlbaren Wohnraum in Auszerschwyz

Marco Feusi und Reto Canepa revolutionieren mit ihrem Start-up Pando Living die Art und Weise, wie wir wohnen. Ihre Innovation ist eine Mischform zwischen Eigentum und Miete.

von Anouk Arbenz

Meine Generation hat den Traum vom Eigenheim längst aufgegeben. Zu wenige Angebote. Zu teuer. Zumindest im Grossraum Zürich. Also suchen wir uns eine Wohnung. Über einen längeren Zeithorizont gesehen ist mieten aber teurer als kaufen. Der 38-jährige Marco Feusi und der 39-jährige Reto Canepa, beide in Pfäffikon aufgewachsen und in Einsiedeln zur Schule gegangen, haben sich mit genau diesem Thema beschäftigt. Im Herbst 2020 gründeten sie ihr eigenes Start-up, Pando Living, mit Sitz in Pfäffikon, welches eine Lösung für dieses Problem verspricht. Warum Pfäffikon? «In der Gemeinde Freienbach mit den tiefen Steuern, dem Seeanstoss und den guten Verkehrsanbindungen sind die Immobilienpreise schwindelerregend hoch», erklärt Canepa, und Feusi legt nach: «Warum muss es entweder schwarz oder weiss sein? Entweder Eigentum oder Miete? Unser Modell zieht auf kompromissloses Wohnen ab.»

Konkret: Der Bewohner oder die Bewohnerin sichert sich ein zeitlich begrenztes Nutzungsrecht an einer Immobilie, bei der er oder sie eigentümerähnliche Rechte und Pflichten hat. «Im Gegenzug hat er oder sie die Möglichkeit, im Vergleich zu einer Miete merklich an Wohnkosten zu sparen. Dafür benötigt er oder sie gleichzeitig weniger Eigenkapital und Haushaltseinkommen, als man dies vom klassischen Eigentum kennt», erklärt Canepa.

«Mit der Einmalzahlung sichert man sich das zehnjährige Nutzungsrecht an der Wohnung mittels Grundbucheintrag.»

Marco Feusi
Gründer Pando Living



Marco Feusi (l.) und Reto Canepa haben vor rund zwei Jahren ihr Start-up Pando Living gegründet.
Bild zvg

«Das Entgelt ist vertraglich fixiert, sodass das Wohnen nicht plötzlich mehr kostet.»

Reto Canepa
Gründer Pando Living

verträglichkeit. «Unsere Vision sind Wohnräume, welche die Gemeinschaft fördern und gleichzeitig den heutigen Werten entsprechen», gesteht Feusi. Bis dahin sei es aber noch ein weiter Weg. Zunächst geht es den beiden darum, Immobilienbesitzer und Investoren für ihre Idee zu begeistern und die Wohnungen zu vermarkten. Was haben denn Eigentümer von Immobilien davon? «Keine Leerstände, weniger Verwaltungsaufwand, kaum Unterhaltskosten und Ertragsausfälle», fasst es die beiden zusammen.

Gesucht seien vor allem Mehrfamilienhäuser im Grossraum Zürichsee.

www.pando-living.ch

Wohnsicherheit für Senioren

Die Idee war aus einem eigenen Bedürfnis entstanden. Reto Canepa hat sein Eigenheim im Glarnerland gefunden und Marco Feusi hatte die Nase voll von Daueraufträgen ohne Wertrealisierung. «Die Miete ist der grösste Kostenpunkt im Haushaltsbudget.» Wie Umfragen und Tests gezeigt hätten, gebe es eine Bereitschaft, sich langfristig zu binden. Im sogenannten «Pando-Modell» wird ein Vertrag jeweils auf 10 Jahre festgelegt. «Das haben die Befragten als noch akzeptabel empfunden», führt Feusi aus. Um herauszufinden, wie das Modell bei potenziellen Bewohnern und Immobilienbesitzern ankommt, haben die beiden in Pfäffikon ein Pilotprojekt gestartet. Im Hüöbli haben sie ein Objekt gekauft und vergeben die zehn

Wohnungen im Pando-Modell. Dabei darf die künftige Quasi-Eigentümerin selber entscheiden, wie viel sie zahlen möchte. Dabei gilt: Je grösser die Einmalzahlung, desto tiefer die Nutzungsgebühren und desto grösser das Sparpotenzial über die 10 Jahre im Vollkostenvergleich. Die Mindestzahlung beträgt 20 000 Franken bei einer monatlichen Nutzungsgebühr von 1760 (inklusive Nebenkosten), die maximale Zahlung 100 000 Franken für die grösstmögliche Ersparnis und 800 Franken pro Monat.

«Gerade für Senioren kann dies eine attraktive Möglichkeit sein», so Canepa. «Sie erhalten die Sicherheit, mindestens die nächsten zehn Jahre am Wunschort wohnen zu dürfen, ohne dass ihnen gekündigt werden kann.» Mindestens – denn der Vertrag könne

auch erneuert werden. Auch umgekehrt gelte: «Wenn sich die Lebensumstände ändern, darf die eigene Wohnung durch den Nutzungsberechtigten ohne Weiteres vermietet werden.»

Vision eines Siedlungsbaus

«Die Hälfte der ehemaligen Mieter im Hüöbli haben ins Pando-Modell gewechselt», berichtet Feusi erfreut. Fünf Wohnungen sind noch zu haben (siehe Webseite). Bei der Sanierung der Wohnungen habe man darauf geschaut, nur lokale Handwerksbetriebe zu engagieren. Denn: «Nachhaltigkeit ist uns wichtig.» Material für Bau und Sanierungen würden deshalb wenn möglich aus der Region beschafft. Das Wachstum solle organisch erfolgen.

Wichtig ist den jungen Unternehmensgründern auch die Sozial-

Zu den Gründern

Marco Feusi, 38, hat an der Universität St. Gallen Wirtschaft studiert und war fünf Jahre als Projektmanager bei **Holcim** tätig. Danach war er bei **Meier Tobler** für die **Preisgestaltung** verantwortlich. **Reto Canepa, 39**, hat an der Hochschule Lausanne International Hospitality Management studiert, machte erste Erfahrungen in der **Gastronomie**, bevor er ein Praktikum bei der UBS absolvierte, an der IMD Wirtschaftshochschule in Lausanne studierte und schliesslich als **Wirtschaftsprüfer** bei **pwc** tätig war. Zuletzt war er Geschäftsführer einer Restaurantkette. (aa)

ANZEIGE



Ihre Bank, Ihre Werte

BPS (SUISSE) – Jahresergebnisse 2021

Nochmalige Verbesserung der Ergebnisse bei allen wichtigen Bilanzpositionen sowie in der Erfolgsrechnung

Lugano, 22. Februar 2022

Dank flexiblen Strukturen und dem ausserordentlichen Einsatz der Belegschaft konnten die geplanten Projekte und Initiativen im aktuell schwierigen Umfeld weiter vorangetrieben werden.

Unser Vertriebsnetz wächst nachhaltig weiter. Es freut uns, dass unsere Filiale Zürich nach knapp 18 Jahren den neuen Standort an der Löwenstrasse 59 beziehen durfte. Damit profitieren unsere Kunden noch mehr von individuellen Beratungen in modernsten Räumlichkeiten.

Die Bank zählt derzeit 347 Mitarbeitende, 7 mehr als im Vorjahr.

Erfreuliche Zahlen im Kundengeschäft
Die Kundeneinlagen nahmen im letzten Jahr auf CHF 5'613'400'000 (+9%) zu.

Ein Hauptaugenmerk lag auf der Entwicklung und dem Vertrieb von nachhaltigen Anlagelösungen, die Ertragsziele mit ethischen, sozialen und ökologischen Werten in Einklang bringen.

Die Variante Fondssparplan Plus, die sich an Kunden mit höheren Guthaben (aus Ersparnissen, Vorsorgekapital etc.) richtet, ist dabei auf besonderes Interesse gestossen, zumal diese Anlageform auch einige Renditevorteile mit sich bringt.

Die Kreditausleihungen belaufen sich nunmehr auf CHF 5'083'400'000 (+6%). Die Kreditpolitik wird auf die lokalen Gegebenheiten abgestimmt, und zwar sowohl aus ökonomischen Gründen als auch im Sinne einer konformen Risikobewertung.

Entwicklung der Erfolgsrechnung
Der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft ist auf CHF 60'730'000 gestiegen (+3%). Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft liegt bei CHF 28'780'000 (+22%), was der Entwicklung des betreuten Vermögens in einem günstigen Umfeld zu verdanken ist.

Nettoertrag aus ordentlichen Bankgeschäften belief sich auf CHF 106'825'000 (+5%).

Der Geschäftsaufwand beziffert sich auf CHF 74'270'000 (+5%). Davon entfallen CHF 51'540'000 (+4%) auf den Personalaufwand und CHF 22'730'000 (+6%) auf den Sachaufwand.

Der Gewinn beträgt CHF 22'400'000 (+11%) – die Krönung einer trotz schwierigen Umfelds erfolgreichen Geschäftstätigkeit.

Das Eigenkapital stieg per 31.12.2021 auf CHF 430'683'000 (+5%).

Kulturbeilage 2021
Die diesjährige Kulturbeilage zum Jahresbericht 2021 ist Dimitri Jakob Müller gewidmet, besser bekannt unter seinem Künstlernamen «Dimitri» (Ascona, 18. September 1935 – Centovalli, 19. Juli 2016). Der Schweizer Zirkusartist, Pantomime und Theaterschauspieler erlangte als Clown internationale Berühmtheit.

www.bps-suisse.ch

Mauro De Stefani
Präsident der Generaldirektion
BPS (SUISSE)



Franco Zanolari
Niederlassungsleiter
BPS (SUISSE) Chur

Medienmitteilung

Kennzahlen in CHF	2021	2020	Veränderung %
Bilanzsumme	6 251 206 549	5 894 609 164	6.05
Kundengelder	3 535 521 936	3 254 881 829	8.62
Kundenausleihungen	5 083 357 000	4 809 128 422	5.70
davon Hypothekarforderungen	4 527 108 524	4 287 733 483	5.58
Eigene Mittel	430 683 456	409 332 571	5.22
Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft	60 734 677	58 976 377	2.98
Erfolg aus dem Kommissionsgeschäft	28 781 748	23 552 843	22.20
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	14 346 143	20 531 764	-30.13
Betriebsertrag	106 826 656	102 094 724	4.63
Geschäftsaufwand	74 265 234	70 704 952	5.04
Geschäftserfolg	28 199 187	27 439 326	2.77
Gewinn	22 400 885	20 177 682	11.02