

Höfner wollen Wohnen günstiger machen

Eine Mischform aus Eigentum und Miete soll das Wohnen in der Region Ausserschwyz revolutionieren.

Anouk Arbenz

Die jüngere Generation hat den Traum vom Eigenheim längst aufgegeben. Zu wenige Angebote. Zu teuer. Zumindest im Grossraum Zürich. Also suchen sich die meisten 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 zielt 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.

Wohnsicherheit für Senioren und Seniorinnen

Die Idee entstand aus einem eigenen Bedürfnis. Reto Canepa hat sein Eigenheim im Glarnerland gefunden, und Marco Feusi hatte die Nase voll von Daueraufträgen ohne Wertrealisierung. «Die Miete ist der grösste Kosten-



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

Bild: PD

punkt 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 zehn 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 zehn 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

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)

Wohnungen sind noch zu haben. 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 Sozialverträglichkeit. «Unsere Vision sind Wohnräume, welche die Gemeinschaft fördern und gleichzeitig den heutigen Werten entsprechen», so 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.» Gesucht seien vor allem Mehrfamilienhäuser im Grossraum Zürichsee.

Ratgeber

Ich bin viel zu schüchtern – wie kann ich das ändern?

Lebenshilfe Ich (w., 35 J.) habe Mühe, in der Öffentlichkeit ich selber zu sein und mich einzubringen. Ich überlege mir dauernd, was wohl andere über mich denken. Diese Gedanken blockieren mich, und ich bin dann einfach still und möglichst unauffällig. Eigentlich würde ich aber gern etwas aktiver und selbstbewusster auftreten.

Wir leben in einer Gesellschaft, die von extrovertiertem Verhalten geprägt ist: Offenen und kontaktfreudigen Menschen wird mehr zugehört als stillen. Zurückhaltende und etwas schüchterne Menschen denken deshalb oft, dass sie mehr aus sich herausgehen und sie sich den anderen anpassen sollten.

Dabei können scheue Menschen durchaus aufblühen und sich aktiv beteiligen, wenn sie sich in einer Umgebung wohlfühlen oder wenn sie über etwas reden können, das sie sehr interessiert. Sie stellen lieber eine Sache als ihre Person in den Vordergrund. Small Talk ist nicht ihre Stärke, ihre Stärke ist das Zuhören.

Anderen geht es gleich

An Anlässen teilnehmen zu müssen, bei denen man niemanden kennt, ist für scheue Menschen ein Graus. Die

Vorstellung, sich einer Gruppe von fröhlich redenden Personen anzuschliessen und dann dazustehen, wie bestellt und nicht abgeholt, löst Unwohlsein aus. Hilfreich kann sein, nach einer Person Ausschau zu halten, der es ähnlich geht. Vielleicht nach jemandem, der ebenfalls allein ist. Türöffner-Fragen können sein: «Sind

Kurzantwort

Introvertierte Menschen werden in heutiger Zeit oft unterschätzt, genauso wie die Fähigkeit zuzuhören. Halten Sie bei Anlässen Ausschau nach Leuten, die sich vielleicht ähnlich fühlen. Mental vorbereiten können Sie sich durch ein inneres Bild, wie Sie auftreten möchten. Und das Sie starkt sowie mutig macht. (are)

Sie auch alleine hier? Was hat Sie hierhergeführt? Kennen Sie jemanden? Hat Ihnen die Rede, das Konzert gefallen?»

Nicht nur Wörter wirken nach aussen, sondern die Körpersprache, Mimik und Gestik teilen ebenfalls sehr viel mit. Aus der Kommunikationspsychologie weiss man, dass die nonverbale Kommunikation etwa 60 Prozent der Wirkung erzielt, der Tonfall etwa 30 Prozent, der verbale Inhalt nur 10 Prozent.

Schlüpfen Sie wie eine Schauspielerin in eine Rolle. Und stehen Sie bei einem Anlass mal so da, als ob Sie selbstbewusst sind (gerade Körperhaltung, Blick geradeaus, zufriedenes Lächeln, Schultern leicht zurück, halten Sie Ihre Tasche oder ein Glas in der Hand, um nicht mit leeren Händen dazustehen). Auch wenn sich das zu Beginn seltsam

anfühlt, beobachten Sie, ob sich innerlich etwas ändert.

Innere Bilder mobilisieren

Manchen Menschen hilft es, sich mental ein Bild vorzustellen, das sie stärkt. Es macht einen Unterschied, ob Sie sich als Regenwurm (möglichst versteckt und unauffällig) sehen oder als streunenden Fuchs auf Erkundungstour (offen, neugierig). Spielen Sie mit inneren Bildern, finden Sie ein Bild, das zu Ihnen passt und nehmen Sie es innerlich mit in die nächste Situation, wo Sie etwas aktiver und selbstbewusster auftreten wollen.

Versuchen Sie, auch allgemein und im kleinen Rahmen mit gleichgesinnten, eher ruhigen Leuten ins Gespräch zu kommen. Das entspricht wohl mehr Ihrem Wesen und erleichtert Ihnen, authentisch zu sein. Vielleicht hilft es,

etwas wählerischer zu sein, an welchen Anlässen Sie wirklich teilnehmen wollen. Gehen Sie vor allem dorthin, wo es vermutlich sympathische Menschen hat, mit denen Sie Interessen oder Werte teilen.



Andrea Munz
lic. phil. Psychologin, Supervisorin, Organisationsberaterin BSO, Coach, www.andreamunz.ch

Suchen Sie Rat?

Schreiben Sie an: Ratgeber LZ, Mailhofstrasse 76, 6002 Luzern.
E-Mail: ratgeber@luzernerzeitung.ch
Bitte geben Sie Ihre Abopass-Nr an.
Lesen Sie alle unsere Beiträge auf www.luzernerzeitung.ch/ratgeber.

Bote

Die besten Bilder und News werden jährlich mit bis zu Fr. 300.- prämiert.



Reporterphone
079 810 19 19