

# Ein Konzept für alle

**Da gibt es etwas zwischen Mieten und Kaufen. Zwei Jungunternehmer in Pfäffikon machen eine neue Wohnform zu ihrem Geschäftsmodell.**

Marco Feusi und Reto Canepa heissen sie, der Name ihres Start-ups ist Pando Living. Die Idee: Statt eine Wohnung zu mieten oder zu kaufen, leistet man beim «Pando»-Modell eine einmalige Zahlung, die anschliessenden Nutzungsgebühren fallen tiefer aus als ein durchschnittlicher Mietzins. Ausserdem bekommt man eine Garantie, seine Wohnung für zehn Jahre nutzen zu dürfen. Grundbucheintrag inklusive. Die Jungunternehmer stehen zwar noch ganz am Anfang, ihre Ziele aber sind ambitioniert.



# Bezahlbarer Wohnraum neu gedacht

**Nicht gemietet, nicht gekauft und trotzdem glücklich. Zwei Höfner Jungunternehmer bieten ein neues Modell des Wohnens. Ihre Prämissen: «sicher und günstiger».**

Eine Kolonie der Amerikanischen Zitterpappel im US-Bundestaat Utah, ein ganzer vernetzter Wald, das älteste und schwerste bekannte Lebewesen der Erde. Vor allem aber ist es ein Naturphänomen, mit dem Marco Feusi (38) und Reto Canepa (39) gerne das Gespräch über ihr Start-up Pando Living beginnen.

Ihr Ziel: ambitioniert. Sie möchten eine neue Form des bezahlbaren Wohnens etablieren, ein Konzept angesiedelt zwischen Eigentum und Miete. Ihr «Pando-Modell» sichert dem Bewohner ein zeitlich auf zehn Jahre befristetes, eigentumsähnliches Nutzungsrecht an einer Immobilie, mit entsprechenden Rechten und Pflichten. «'Pando', weil es uns darum geht, miteinander verbunden zu sein, voneinander zu profitieren. Kurz: eine Win-win-Situation für alle zu schaffen.»

## Gut für alle

Am Anfang stand eine simple Frage: Warum gibt es eigentlich nur entweder Miete oder Eigentum? Beide Gründer, im Bezirk Höfe aufgewachsen, sind aus ihrer einstigen Heimat weggezogen, auch wegen der hohen Kauf- und Mietpreise. So kamen die beiden auf die Idee ihres Start-ups Pando Living. Es ist ganz einfach: Man leistet eine einmalige Zahlung. Sie liegt zwischen 20 000 und 100 000 Franken, und sorgt dafür, dass die regelmässigen Nutzungsgebühren sowie die Gesamt-



**Reto Canepa (l.) und Marco Feusi wollen mit ihrem Konzept sämtliche Altersgruppen ansprechen.** Foto: M. Wassner

wohnkosten tiefer ausfallen als ein herkömmlicher Mietzins. Für die Start-up-Gründer ein Konzept, das für niemanden einen Nachteil bringt. «Alle profitieren, wie die Bäume im vernetzten Wald», sagt Reto Canepa. Auch der Eigentümer. «Es handelt sich um leistbares Wohnen, aber ohne Kompromisse für den Inhaber. Bisher nämlich war bezahlbarer Wohnraum wenig 'salonfähig', weil private Investoren, Vermieter und Unternehmer nunmal renditenorientiert handeln.» Wobei klar ist: «Schnelles Geld kann man mit Pando Living nicht verdienen. Es ist alles sehr langfristig gedacht.» Und dennoch sei man im Vergleich zu einer Ge-

nossenschaft wesentlich Investorenfreundlicher.

## Eine ganze Dekade

Ein weiterer Clou: «Der Bewohner wird im Grundbuch eingetragen, bekommt dadurch eine Wohnsicherheit, ein verbrieftes Nutzungsrecht.» Das heisst, dem Eigentümer sei es innerhalb der zehn Jahre zum Beispiel nicht möglich, Eigenbedarf anzumelden, so die Jungunternehmer. Unbefristet funktionieren das Konzept allerdings nicht. Denn: Tiefere Wohnkosten müssen einer in Wert und Zeit definierten Einheit gegenüberstehen, so einer der Gründer. Marco Feusi erklärt ausser-

dem: «Die Zeitdauer darf auch deshalb nicht zu lange sein, weil die Wohnform keine Kündigung vorsieht.» Nicht zuletzt verlassen sich die beiden auf eine eigene Erhebung im Netz. Zur Wahl standen die Zeiträume von zehn, 20 oder 30 Jahren. Der Grossteil stimmte für die Dekade.

## Vertrauen als Basis

Dass es sich bei ihrem Konzept nicht um ein Luftschloss handelt, da sind sich Reto Canepa und Marco Feusi sicher. Letzterer sagt: «Wir liessen alles genau durchrechnen und prüfen. Das Ergebnis: Am richtigen Ort funktioniert es.» Und das erfahren die Unter-

nehmer auch in der Praxis: «Wir haben bereits ein Haus mit zehn Wohnungen in Pfäffikon, in dem wir unser Modell seit dem 3. Januar testen, mit Erfolg.» Prinzipiell übrigens dürfe der Pando-Bewohner selbst bestimmen, was er mit der Wohnung anfängt. «Als Quasi-Eigentümer kann ich sie zum Beispiel auch vermieten», erklärt Feusi, schränkt aber ein: «Daraus ein Airbnb zu machen, ist nicht die Idee.» Auch dürfe das Modell nicht untergraben werden, indem man die Wohnung etwa teurer vermietet. Es liegt in der Natur der Sache: «Das Konzept braucht ein gewisses Vertrauen. Uns ist es deshalb wichtig, die Leute kennenzulernen, bevor wir eine Wohnung vergeben.»

## Der Wald soll wachsen

Aktuell ist Pando Living ein Zwei-Mann-Unternehmen. In dem kleinen Büro in Pfäffikon serviert der Chef den Kaffee noch persönlich. Aber beide sagen klar: «Wir möchten wachsen.» Und mit ihnen ihr Konzept. «Es ist nicht ausgeschlossen, dass wir später auch andere Zeitspannen anbieten», so Canepa. Zu den grossen Plänen gehört ausserdem ein Neubau. «Wir haben da schon viele Ideen im Kopf.» Und noch einen Schritt weitergedacht, gebe es auch die Vision einer ganzen Pando-Siedlung mit Menschen, die verbunden und verwurzelt sind. Entstehen sollen Nachbarschaften, eine Community. «Dann auch gerne länger als zehn Jahre», sagt Canepa. Als Region für ihre Idee schwebt ihnen zunächst der Grossraum Zürichsee vor. Und darüber hinaus? «Unser Modell braucht es überall dort, wo es teuer ist zu wohnen.» Davon sind die beiden überzeugt.

Michel Wassner