

Suche Wohnung, biete dafür Haus

Auf der Zuger Online-Plattform Hoyou kann eine Immobilie verkauft und gleichzeitig eine neue gekauft werden. Die Idee kommt gut an.

Andreas Lorenz-Meyer

Die Lebensumstände verändern sich mit den Jahren, und schon ist es passiert: Die Immobilie, in der man wohnt, entspricht nicht mehr den eigenen Bedürfnissen. Älteren Menschen wird das grosse Einfamilienhaus mit Garten häufig zur Last, die Bewirtschaftung fällt immer schwerer. Junge Paare hingegen brauchen mehr Platz, weil sie Nachwuchs erwarten. Beide möchten sich verändern, etwas Grösseres oder Kleineres haben – was aber gar nicht so leicht zu organisieren ist. Das Geld, das für den Kauf eines neuen Zuhauses benötigt wird, steckt ja oft noch in der aktuellen Immobilie drin. Die müsste zuerst verkauft werden, um die Anzahlung für eine neue Immobilie aufbringen zu können.

Und es wird noch vertrackter, denn: Wer verkauft hat, steht erst mal ohne Nachfolgeimmobilie da und weiss nicht, ob er sie schnell genug findet. Es fehlt regelrecht ein neues Dach über dem Kopf. Viele schreckt diese Vorstellung ab – weswegen sie trotz Verkaufswunsch abwarten.

«Wir haben einen Nerv getroffen»

Keine Nachfolgeimmobilie, kein Verkauf – das Dilemma kennt die Zuger Immobilienmaklerin Christine Hegglin gut. Über viele Jahre hat sie gefühlt Tausende Gespräche mit Eigentümern geführt, die gerne verkauft hätten, jedoch befürchteten, nicht zeitig passenden Ersatz zu finden. «An manchen Tagen waren wir bei drei verschiedenen Verkaufs- und Kaufwilligen, die genau zueinander gepasst hätten. Nur wussten sie nichts voneinander – und hatten auch keine

Chance, sich zu begegnen.» Damit soll nun Schluss sein: Hegglin hat die Immobiliertausch-Plattform Hoyou mit Sitz in Steinhausen gegründet, die im Frühsommer 2022 online ging. Anfang April gewann sie den dritten Platz beim Zuger Jungunternehmerpreis.

Wie funktioniert Hoyou? Wer seine Immobilie verkaufen und gleichzeitig eine neue kaufen will, meldet sich hier an. «Wir haben einen Nerv getroffen», sagt die Gründerin heute, nach einem Dreivierteljahr. Viele Verkaufswillige seien verzweifelt, suchten teilweise mehrere Jahre, fänden aber nichts – bis sie zu Hoyou kämen. Beispiel: das ältere Ehepaar, das sein Haus mit Pool zum Tausch anbot. Sofort meldeten sich Langzeitsuchende, eine junge Familie mit Attikawohnung. Eine Besichtigung reichte, dann war alles klar. «Ein Bilderbuchtausch», so Hegglin. Aktuell sind über 400 Immobilien im System, davon 180 online gelistet, vorwiegend in Zug, Baar, Cham und umliegenden Orten. «Wir haben bewusst vor der eigenen Haustüre angefangen und breiten uns nun systematisch und rasant Richtung Zürich und Luzern aus.»

Wer bei Hoyou registriert ist, kann die Privatsphäre-Einstellungen selbst vornehmen. Bilder lassen sich verschwommen anzeigen, die Adresse wird nur nach Zustimmung freigegeben. Diese Diskretion findet Hegglin wichtig: «Eigentümer wollen oft nicht, dass andere über ihre Verkaufsabsichten informiert sind.» Die Gründerin rät Interessenten, die Suchkriterien offen zu halten. Das vergrössere die Chancen, in kurzer Zeit etwas zu finden. Anfangs seien die

meisten unflexibel, später würden sie dann kompromissbereiter – manchmal zu ihrem eigenen Glück. So wollte ein Paar zuerst nichts anderes als eine 3,5-Zimmer-Attikawohnung im Steinhauser Zentrum. Irgendwann erweiterte es aber die Suchkriterien – und landete schliesslich in einer 4,5-Zimmer-Etagenwohnung in Oberrüti.

Es gibt keinen Tauschvertrag

Vier Abotypen gibt es bei Hoyou. Das Gratisabo zeigt lediglich ein Bild, Ortschaft, Grösse, Immobilienart und Preis an. Genaueres liefern die kostenpflichtigen Abos. Das Standard-Abo oder das Premium-Abo, bei dem sich Immobilien so lange wie gewünscht verstecken lassen. Ideal für Interessenten, die Anonymität schätzen. Beim Deluxe-Abo kommt noch ein «Tauschexperte» dazu, der den Prozess begleitet. Er eignet sich vor allem für Eigentümer, die unsicher sind, erklärt Hegglin. Die Tauschexperten sind eigens geschulte und zertifizierte Immobilienmakler.

«Leider hat unsere Branche viele schwarze Schafe. Wir wollen aber nur mit Profis zusammenarbeiten und prüfen unsere Makler genau.» Dafür gibt es ein internes Punktevergabesystem. Ob mit oder ohne Expertenhilfe – gibt es ein Match zwischen zwei Parteien, geht es an die Abwicklung. Auch wenn die Immobilien sehr unterschiedliche Werte haben, gegenverrechnet wird da nichts. Es gibt keinen Tauschvertrag, sondern zwei notariell beglaubigte Kaufverträge mit je einer Zahlung. Die Verträge werden erst beim Grundbuch angemeldet, wenn beide Partei-



Die Zuger Immobilienmaklerin Christine Hegglin hat die Immobiliertausch-Plattform Hoyou mit Sitz in Steinhausen gegründet.
Bild: Matthias Jurt (Steinhausen, 24. 4. 2023)

en unterschrieben haben und das unwiderrufliche Zahlungsverprechen der Gegenseite vorweisen können. «So stellen wir sicher, dass nicht einer zurücktritt, sobald er die Immobilie des anderen erworben hat.»

Ab 2025 soll das Start-up Gewinn abwerfen

Momentan schreibt das Start-up noch rote Zahlen, Hegglin möchte die Gewinnschwelle 2025 erreichen. Vier Festangestellte arbeiten derzeit beim Zuger Jungunternehmen. «Wir werden aber neu einstellen, um die telefonische Kundenberatung zu stärken», so Hegglin. Die Expansion ins Ausland ist auch bereits geplant. Ein Immobilienkongress in Deutschland fragte an, ob Hegglin als Rednerin auftreten würde. Die Geschäftsidee scheint aufzugehen, zumal der Kreis potenzieller Interessenten sehr gross sein dürfte. In 15 bis 20 Prozent der

Schweizer Haushalte besteht ein Veränderungswunsch, schätzt Christine Hegglin.

Dass so viele Menschen in Immobilien leben, die nicht oder nicht mehr zu ihnen passen, habe enorme Auswirkungen:

So werden die Immobilien bewertet

Die Bewertung der Immobilien läuft bei Hoyou über die Software der Zürcher Firma PriceHubble, die zu 40 Prozent Daten aus vergangenen Verkäufen berücksichtigt und zu 60 Prozent gegenwarts- und zukunftsorientierte Datenpunkte. Zukunftsorientiert heisst: Welche neuen Infrastrukturen sind in dem Ort geplant und schon bekannt? Werden neue Bus- oder Zughaltestellen gebaut? Wie entwickelt sich der Ort allgemein weiter? (alm)

«Enge Wohnverhältnisse heizen zwischenmenschliche Konflikte an, belasten die Gesundheit, verstärken Unzufriedenheit und Stress. Menschen wiederum, die allein in ihrem 200-Quadratmeter-Haus leben, brauchen unnötig viel Platz. Pro Person wird mehr Bauland und Heizenergie benötigt.» Hegglin traut ihrer Plattform zu, den «vertrockneten» Immobilienmarkt in Bewegung zu bringen. Lebten mehr Schweizerinnen und Schweizer in Immobilien, die ihren aktuellen Bedürfnissen entsprechen, gäbe es auch mehr Wohnqualität, sagt die Gründerin. Gleichzeitig würden bauliche und energetische Ressourcen geschont. Zudem bedeuteten mehr Tausche auch mehr Verkäufe, woraus mehr Arbeitsplätze, aber auch mehr Grundstücksgewinn- und Handänderungssteuern resultierten. Kurz und gut: Der Staat profitiere – und damit die Allgemeinheit.

Aussichten

Warum kursieren abstruse Energiemythen?

Wiederholt begegne ich in Gesprächen völlig falschen Aussagen rund um das Thema Energie. So meinte zum Beispiel jemand, heizen mit einer Wärmepumpe sei viel teurer als mit Heizöl. Vielleicht kommt dieser Irrtum daher, dass manche bloss nachschauen, was eine Kilowattstunde in Form des einen und des anderen Energieträgers kostet. In Franken pro Kilowattstunde kostet Strom tatsächlich mehr als Heizöl. Aber man muss zu Ende denken. Der Wirkungsgrad einer Wärmepumpe ist ein Mehrfaches einer Ölheizung, weil Wärme aus der Umgebung abgepumpt wird.

Vielleicht gibt es den Irrtum der billigen Ölheizung auch deshalb, weil die Erstinvestition in eine Wärmepumpe höher ist als für einen Heizkes-

sel. Jedoch sind die Unterhaltskosten für eine Ölheizung im Vergleich deutlich teurer. Unter dem Strich ist das Heizen mit einer gut geplanten Wärmepumpe in den meisten Fällen billiger als mit Öl oder mit Erdgas.

Weitere Energiemythen sind mir schon zu Ohren gekommen, etwa dass batteriebetriebene Autos nur eine Modeerscheinung seien, und die Installation von Ladestationen in einer Tiefgarage daher nicht lohnenswert sei. Doch auch Elektromotoren haben den grossen Vorteil eines hohen Wirkungsgrads. Elektroautos sind wartungsärmer und einfacher zu bauen als Verbrenner. Autokonzerne investieren Milliarden in neue Werke für Elektroautos. Neue chinesische Autobauer wie

BYD oder Nio setzen wie Tesla voll auf elektrisch, wachsen stark und werden bald auch in Europa den Markt aufmischen.

Und noch weitere Energiemythen werden erzählt. Zur abstruseren Sorte gehört die Behauptung, die Installation einer Photovoltaikanlage würde den Wert einer Immobilie senken. Es sei einmal dahingestellt, wer warum auf so was kommt. Warum fallen die Irrtümer überhaupt auf einen fruchtbaren Boden? Angenommen, jemand merkt (oder sollte merken), dass die vor zehn Jahren installierte Ölheizung aus heutiger Sicht eine Fehlinvestition war. Es löst bei Menschen ein Unbehagen aus, wenn sie Handlungen ausführen, die im Gegensatz zu ihrem Denken stehen. Man nennt dies in der Psychologie eine

kognitive Dissonanz. Wenn ein Widerspruch zwischen den eigenen Überzeugungen und dem eigenen Handeln besteht, so fühlt sich das ausgesprochen unangenehm an.

Das Heizungssystem wechselt man nicht so leicht, und die Entscheidung von früher ist nun mal passiert. Die Heizung, das Auto, und vieles mehr, das klimarelevant ist, kann man als Einzelperson nicht von einem Tag auf den anderen verändern. Wer noch in alten Technologien investiert ist, und dies nicht sofort ändern kann, hat also zwei Möglichkeiten. Entweder man lebt vorübergehend mit dem mentalen Unbehagen der kognitiven Dissonanz. Es ist unangenehm, sein klimaschädliches Verhalten mit dem Wissen um die Ernsthaftigkeit der Klimakrise

im eigenen Kopf zu vereinbaren. Oder, und das ist die zweite Variante, man verdrängt die Wichtigkeit der Energiewende und sucht nach Rechtfertigungen, warum man jedes Jahr Tausende Liter Erdöl verbrennt. Dann ist es zwar falsch, aber eben einfacher, sich an Energiemythen zu klammern, um seine eigenen Fehlinvestitionen zu rechtfertigen – und zwar vor sich selbst!

Und so verbreiten sie sich munter weiter, die Energiemythen. Dabei wäre es so wichtig, sich beim Thema Klima und Energie an den Fakten zu orientieren. Darf man mit Öl heizen, einen Verbrenner fahren und sich gleichzeitig für saubere Energien engagieren? Ja, man darf nicht nur, man muss. Auch wenn sich dies im Moment widersprüchlich anfühlt.



Christoph Hauser
Professor für Wirtschaftspolitik an der Hochschule Luzern und Leiter des Kompetenzzentrums Management & Law.