

MAX KÜNG

ZÜRCHER BAHNHOFSTRASSE

1 - 2 4
VON IKONEN UND SOLCHEN, DIE ES NOCH WERDEN



DER VERKAUF EINER IMMOBILIE IM ZÜRCHER STADTZENTRUM IST EINE HERZENSANGELEGENHEIT

Text: Frank Joss

Es ist wertvoll und emotional bindend, ein Grundstück oder ein Mehrfamilienhaus in einem historisch gewachsenen Zürcher Stadtquartier zu besitzen. Die festen Mauern schenken einem das Gefühl von Geborgenheit. Räume und Wände erzählen ihre Geschichten. Doch die Stadt und ihre Quartiere ändern sich im Kontinuum von Raum und Zeit. Es entstehen neue Formen des Zusammenlebens. Für Moreno Pinelli ist es als Immobilienberater eine der vornehmsten Aufgaben, dieser Zeiterscheinung sensibel gegenüberzustehen. Eine Sensibilität, die auch das Fundament gegenseitigen Vertrauens darstellt. Seine Absicht ist es, für Grundstücke oder Immobilien eine ganzheitliche Betrachtungsweise zu verfolgen. Er hat seine eigenen Parameter, einen Bau in seiner ganzen Breite zu analysieren. Dabei liegt ihm viel daran, Menschen mit ähnlicher Denkart und glaubwürdiger Bodenhaftung zusammenzuführen. Gemeinsam soll ein verbindlicher Weg eingeschlagen werden. So hat der Verkauf einer Immobilie eine reale Chance, erfolgreich zu sein. Für Moreno Pinelli beginnt Verhandeln da, wo anderswo die brotlose Kunst des Überredens aufhört. Ich treffe Moreno Pinelli in Schindellegi. Nicht gerade ein kosmopolitischer Ort. Wahrscheinlich eher ein Dorf, wo alte Geschichten, Gerüchte und festgefahrene Meinungen mit den hier lebenden Menschen um die Häuser ziehen. Musste dann, wie so oft, mein Klischee über Bord werfen. Da, wo Moreno Pinelli sein Unternehmen SAICON einquartiert hat, präsentiert sich nämlich eine postmoderne Überbauung, die auch an nobler Adresse in Zürich stehen könnte. Nerds werden hier wohl kaum herumschwadronieren.

Moreno & Aline Pinelli
Portrait photographed by Patrizio di Renzo

DIE ZWISCHENMENSCHLICHEN





Uto-Kino, Kalkbreitestrasse 3, 8003 Zürich

Es handelte sich um zehn Wohneinheiten und eine Gewerbeeinheit aus dem Jahre 1927. Die Rolle von SAICON war klar vorgegeben: Beratung, Bewertung, Potenzialanalyse und Vermarktung des Objekts. SAICON ist stolz darauf, in nur knapp 4 Monaten die Aufgabe gemeistert zu haben – und das vom Mandat bis zum Verkauf der Liegenschaft.

Das Büro von SAICON: Aufzug. Zweite Etage. Klingeln. «Guten Morgen, Moreno Pinelli», so stellt sich mein Interviewpartner vor. Ein Mann, knapp über die Vierzig, bei dem ich meine sagenhafte psychoanalytische Überheblichkeit gleich zur Hand habe: Ja, ein Mann von angenehmer Gelassenheit. Quintessenz von Begegnungen mit anderen Menschen: Sympathie für andere beruht auf der subjektiven Wahrnehmung von Ähnlichkeiten zwischen mir und den anderen. Nicht immer liegt man bei dieser Einschätzung tatsächlich richtig. Dieses Mal schon. «Schön, sind Sie gekommen», werde ich begrüsst. Vor mir sein Büro? Kein Büro! Eine Wohnlandschaft. Ein mit Passion und Stil gestalteter Möglichkeitsraum, der zum längeren Hinschauen, zum Verweilen verführt. Freie Sicht aufs Mittelmeer. Auch wenn's nur der Zürichsee ist. Nun, echte Poesie kann kommunizieren, bevor man sie versteht. Dabei wird mir klar: eine feine Adresse im Zürcher Seefeld ist noch kein Garant dafür, die Feinmechanik des Immobilienbusiness zu verstehen.

Moreno Pinelli ging nicht den Weg des geringsten Widerstands, der vom Elternhaus bereits fein säuberlich vorskizziert war. Im Gegenteil. Sein Vater, eingewandert aus Italien, der sein Geld in der Schweiz als Lastwagenchauffeur verdiente, hat ihn früh gelehrt, das Glück nicht auf der Strasse zu suchen. Man muss ihm entgegengehen. So verdiente Moreno Pinelli schon als Vierzehnjähriger ein erstes Taschengeld bei einem Grossverteiler; als Hin- und Herschubser von Produkten. Mit dem Verdienst kaufte er sich ein Töffli. Zu dieser Zeit ein Objekt der Begierde aller pubertierenden «Klein-James-Deans»: «Denn sie wissen nicht, was sie tun» (gleichnamiger Film mit James Dean).

Moreno Pinelli von heute weiss genau, was er tut. Dazu bedient er sich nicht der allein seligmachenden Harvard-Strategie des zielführenden Verhandlens. Er braucht Harvard nicht. Er lebt seine Werte intuitiv. Werte wie Vertrauen, Ethik, Professionalität, Authentizität und Achtsamkeit. Er nimmt sich die Zeit, über den Horizont hinauszuschauen. Und ist noch kein bisschen müde, aus den Ruinen der Gewohnheiten auszubrechen.

Die Story mit dem Sackgeld fürs Töffli kenne ich bereits aus der ersten Begegnung mit Ihnen. Wie lesen sich die anderen Kapitel auf Ihrem Weg zum erfolgreichen Immobilienberater in historisch bedeutungsvollen Quartieren der Stadt Zürich?

Nun, bereits während meiner Berufslehre in der Haustechnik habe ich realisiert, ein besonderes Flair für die Kommunikation zu haben, für das Entwickeln von Instrumentarien, die beispielsweise der Baubranche helfen, eine umfassende Übersicht über anlaufende Projekte zu geben. Bei Olmero, ein Spin-off der ETH Zürich, habe ich die Gelegenheit bekommen, mithilfe von IT-Spezialisten eine Plattform zu generieren, die alles rund um Bauausschreibungen einfacher und effizienter macht. Das war dann auch das Sprungbrett in die Eigenständigkeit, begleitet von einer Maxime, die schwarz auf weiss an meiner Bürotür klebte: «Zusammenkommen ist ein Beginn. Zusammenbleiben ist ein Fortschritt. Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.» Ein Bonmot von Henry Ford, Automobilpionier. Diesen Leitgedanken wende ich nun bei meinen Kunden an, als Inspiration, die Zusammenarbeit auch immer als einen kontinuierlichen Prozess anzuschauen.

Sie haben Ihr Unternehmen SAICON im Jahr 2011 gegründet mit dem Ziel, in der Stadt Zürich als Nischenplayer Mehrfamilienhäuser wirkungsvoll auf den Markt zu bringen. In diesen rund 13 Jahren haben Sie in Zürich, wo der Immobilienhandel gerne mal auf dem Marktplatz der kleinen Eitelkeiten spielt, einige Fussabdrücke hinterlassen. Wer prägt an Ihrer Seite die DNA von SAICON?

Ohne Umschweife: Meine Frau Aline und meine Mitarbeiterinnen Mara Schiavone, Vanessa Tschärner und Madeleine Kretz. Sie alle haben verstanden, was es heisst, das zu lieben, was man tut. Dafür einzustehen, Werte zu leben, die bei der heutigen Generation des Multiplexkinos ein wenig verloren gegangen sind. Meine grosse Achtung gilt meiner Partnerin, die mir in allen Situationen den Rücken stärkt und sehr liebevoll darauf achtet, unsere Unternehmensidee auch wirklich zu leben. Schliesslich sind Immobilien nicht einfach nur Immobilien. Die Menschen dahinter machen sie zu dem, was sie auch wirklich sind: komplex, einzigartig, lebendig, begehrenswert.

Kurz zusammengefasst, Begrifflichkeiten wie Professionalität, Ethik und Authentizität stehen zuoberst auf der Codex-Liste von Werten, die bei SAICON nachhaltig interpretiert werden?

Ja, die stehen unverrückbar weit oben auf der philosophischen Absichtserklärung unseres Unternehmens. Aber auch Zeit und Ruhe. Über den Horizont von Zeit und Raum hinauszudenken, Transparenz und Ehrlichkeit sind Attribute, die zu unserem täglichen Repertoire der Integrität gehören. Was mir aber fast am wichtigsten ist: Man soll unsere Leidenschaft spüren - in allen Phasen des Verkaufsprozesses. Da wären wir wieder beim Lippenbekenntnis «Behandle andere, wie du gerne selbst behandelt werden möchtest.»

In Ihren Statements begegnet man immer wieder der Vokabel «Vertrauen». Wie schafft man in einem hart umkämpften Markt Vertrauen?

Die Liegenschaft kann per se nichts dafür, wie sie ist. Wir können aber dafür sorgen, sie ins richtige Licht zu rücken. Das setzt voraus, in Gesprächen gut, sehr gut zuzuhören, um zu verstehen, worauf unser Gesprächspartner viel Wert legt. Nicht schlecht, wenn man die eher seltene Begabung hat, auch zwischen den Zeilen lesen oder den Gestus einer Körperbewegung interpretieren zu können. So betrachtet, kann man sich gut der Befindlichkeit des Anderen annähern. Nach und nach entsteht ein gegenseitiges Vertrauen. Wichtig ist, unsere Leidenschaft zu spüren, mit der wir ein Projekt anpacken und begleiten.

Stammt aus Ihrer Imagebroschüre: «Wer bin ich, was will ich und wo will ich hin?» Wohl nicht immer so einfach, das Schnurgerade auf dem Weg zur Erkenntnis anzutreffen ...?

Wahrlich nicht so einfach, wie es den Anschein macht. Ja, das ist das Herzstück unserer Art und Weise, wie wir uns an die stärksten Charaktereigenschaften eines Objektes, aber auch an dessen Besitzer heranarbeiten. Dabei lernt unser Auftraggeber die Vorteile eines kleinen, homogenen Teams kennen: kurze Entscheidungswege, verbunden mit einem verdichteten Verständnis dafür, was von SAICON verlangt wird. Wir werden als absolute Spezialisten wahrgenommen. Darum wird die Zusammenarbeit mit uns Fachleuten sehr geschätzt. Schliesslich gehen wir mit unserer Neurodermitis auch nicht zum Hausarzt, sondern direkt zum Dermatologen. Oder?

Wer sind Ihre wichtigsten Netzwerkpartner?

Kurz und gut, es sind Architekten, Ingenieure, Geotechniker, Totalunternehmer, Bewerber und Analysten. Ein Netz, das rund um die Vermarktung einer Immobilie alle Eventualitäten auffängt. Ohne doppelten Boden. Es sind ausgewählte langjährige Partner, ein feinmaschiges Netz von Spezialisten aus Zürich. Was uns aber auch entscheidend verbindet, ist eine hohe Sozialkompetenz.

Was denken Kunden über SAICON?

Darf ich, ohne falsche Bescheidenheit, hier am besten ein Feedback von einem Kunden anbringen?

Bitteschön.

Zusammen mit Hans Meyer, Teilhaber einer Familiengesellschaft, haben wir das Areal von Konzett und Huber erfolgreich auf den Markt gebracht ... «Ein Makler im herkömmlichen Sinn ist bei mir nicht nötig. Doch Moreno Pinelli arbeitet anders. Die Zusammenarbeit mit SAICON übertraf alle meine Vorstellungen. Die Firma ist ganz klar vom Fach und respektierte meine Rahmenbedingungen. Ich wusste über alles Bescheid, und zwar immer. Moreno Pinelli konnte auf die richtigen Leute zurückgreifen. Hinzu kommt: In nur vier Monaten neun Liegenschaften erfolgreich vermarktet - von der ersten Verhandlung bis zum Verkauf. Bei SAICON wird sehr effizient gearbeitet.»

SAICON fokussiert sich klar auf historisch gewachsene Stadtteile von Zürich. Wieso?

Uns interessiert in erster Linie die Biografie einer Liegenschaft. Die ist nun mal spektakulärer in den alten Stadtquartieren als ein gesichtsloser Bau aus den 70er Jahren im Norden von Zürich. Und dann hat es auch viel mit mir zu tun. Ich sehe mich nicht auf dem Bazar, der tutti quanti anzubieten hat, der sich genüsslich im Niemandsland zwischen Schotter und Unkraut bewegt.

Die Mitbewerber haben ein klares Gesicht von SAICON. Der Mann von der Strasse hingegen nicht. Jetzt belegen Sie im Juni über 160 Plakatstellen in der Stadt Zürich, vorwiegend mit Textbotschaften. Diese kommen frechschnäuzig und klug daher. Sie haben dabei erkannt, so scheint es mir, dass es, symbolisch betrachtet, einfacher ist, einen Hamlet zu spielen, als eine Magnolie lebendig zu malen - was an sich ein vermessenes Unternehmen wäre. Die Texte gehen ins Auge, berühren aber auch den Verstand.

Gut beobachtet. Mit unseren Texten wollen wir unsere verborgenen Akkorde zum Klingen bringen. Nicht im Alles-besser-Wisser-Ton. Nein, in kleiner Wortakrobatik, mit neckischen, gutgemeinten Nadelstichen. Die Texte laden zum Schmunzeln ein und sollen in der breiten Öffentlichkeit als Akt der Coolness wahrgenommen werden. Das alles verbunden mit der Idee, uns im Zürcher Stadtraum bekannt zu machen, und zwar dafür, in sensibler Art Regie zu führen, wenn es um Immobilien geht, die nicht das Etikett 08/15 tragen.

Carte Blanche: Sie können eine weltbedeutende Persönlichkeit auswählen, die Sie gerne beim Verkauf einer Immobilie beraten möchten, welche wäre das?

(Die Antwort kommt postwendend und ohne Pathos:) Für niemanden. Es zählt für mich nicht, wer er ist, sondern, wie er ist. Punkt. Ja, das lassen wir so stehen. Ich verabschiede mich. «Herr Joss, schauen Sie darauf, haushälterisch mit Ihrer Energie umzugehen», fügt er noch schnell hinzu. Ich schaue ihn verdutzt an. Wie sieht er mir an, dass ich heute Morgen mit dem linken Bein aus dem Bett gestiegen bin? Dieser Zwischen-den-Zeilen-Versteher! Moreno Pinelli, so wird mir bewusst, ist ein über die kleinen Normen des Durchschnittslebens erhabenes Individuum. Ein sehr sympathisches, das aus jedem Geschäft eine Herzensangelegenheit macht. Eine handfeste. Ohne Wenn und Aber ...

Auf dem Heimweg mache ich mir ernsthaft Gedanken, am Wochenende grundsätzlich über mein Leben nachzudenken. Soll ich etwas ganz anderes werden? Strassenbeobachter vielleicht? Lass ich meine Schreibe verwildern? Gebe ich das Autofahren auf? Und was ist, wenn ich mein Handy einfach wegwerfe? Sein Klingelton rettet mich vor all diesen weltumschlingenden Fragen, auf die ich sowieso keine Antwort habe.



Areal Konzett + Huber, 8004 Zürich

Es ging bei diesem Areal darum, neun Liegenschaften aus den Jahren 1894 bis 1928 erfolgreich auf den Markt zu bringen. In diesen Bereichen war von SAICON Professionalität gefragt: Beratung, Bewertung, Potenzialanalyse und Vermarktung.

In nur vier Monaten ist es ihnen gelungen, vom Mandat bis zum Verkauf aller Liegenschaften, den Auftrag erfolgreich abzuschliessen.

SAICON AG
Neuhofstrasse 12
8834 Schindellegi
044 880 00 20
www.SAICON.ch