



«Unser Boden ist kostbar»

Wer mit Immobilien Lebensraum schafft, solle damit für alle Nutzen stiften, sagt Ruedi Tanner, der unter anderem die Schweizerische Maklerkammer präsidiert

Residence: *Im Pandemie-Jahr 2020 scheint die Nachfrage nach Wohneigentum ungebrochen zu sein. Welche Objekte steigen in der Gunst, was vermarktet sich schwieriger?*

Ruedi Tanner: Die Nachfrage hat sich bisher nicht signifikant geändert. Nach wie vor sind Eigenheime an zentralen und gut erschlossenen Lagen in der Stadt oder der Agglomeration sehr gefragt.

Immobilienfachleute seien «Vermittler von Lebensraum», haben Sie einmal gesagt. Welcher Lebensraum passt zu welchem Typ?

Es würde wohl zu weit führen, hier den einzelnen Zielgruppen nach ihrem Lebensstil und ihren Werthaltungen die entsprechenden Immobilien, also Lebensräume, zuzuweisen. Wichtig erscheint mir aber, Immobilien emotional aufzuladen und sie hinsichtlich ihres Nutzens für die infrage kommenden Kundinnen und Kunden zu analysieren. Dem Angebot lässt sich damit eine gewisse Wertigkeit geben.

Sie präsidiert seit letztem Jahr die Schweizerische Maklerkammer, die mit einem neuen Qualitätsversprechen auf das Niveau der Dienstleistungen ihrer Mitglieder hinweist. Was bietet das Label den Kunden?

Das Label garantiert eine unabhängige und auf den Kunden persönlich zugeschnittene Beratung während des ganzen Transaktionsprozesses. Dabei geht es darum, beiden Seiten, also der Verkäufer und der Käufer, gerecht zu werden und sie in

«Konnektivität und neue Arbeitsformen werden Räume schaffen, die sich zwischen dem klassischen Wohnen und Arbeiten definieren.»

dieser sicher bedeutenden Phase ihres Lebens zu begleiten und zu unterstützen.

Wer ein Haus verkaufen will, wählt den Makler oft nicht systematisch aus, sondern stützt sich auf persönliche Empfehlungen. Wie sollte man bei der Auswahl vorgehen?

Der analoge, also traditionell arbeitende Makler unterscheidet sich durch Persönlichkeit und Empathie von der rein digitalen Konkurrenz. Insofern ergibt die persönliche Empfehlung Sinn. Zudem bieten regional verankerte Mitglieder des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) die grösstmögliche Sicherheit an Qualitätssicherung.

Warum werden so viele Häuser günstiger ausgeschrieben als später verkauft?

Der Wunsch nach einem Eigenheim oder die Nachfrage nach einem Anlageobjekt, also einer Renditeliegenschaft, übersteigt vielerorts das Angebot. Preise, die zunächst in einem Marktauftritt verlangt werden, beruhen zumeist auf den eher konservativen Verkehrswerten. Sie werden dann oft in zwei Angebotsrunden deutlich überboten. Grund dafür ist die heute meist sehr hohe Liquidität der Kaufinteressenten.

Neue, rein digitale Anbieter machen den etablierten Maklern Konkurrenz und locken mit tiefen Gebühren. Was machen diese Neuen anders, was besser?

Es geht hier nicht um «besser», sondern um «anders». Ein reines Zusammenführen von Angebot und Nachfrage kann digital schnell und nach einer Vielzahl von Kriterien gefiltert abgewickelt werden. Standardisierte Beratungsprozesse senken die Kosten. Für Kundinnen und Kunden, die der Meinung sind, dass ihnen diese Art von Dienstleistung genügt und keine weiterführende Betreuung und Begleitung nötig ist, sind solche Angebote sicher interessant. Meiden sollte man aber Anbieter, die den Verkauf einer Immobilie «gratis» versprechen! Da werden die anfallenden Kosten den Käufern belastet und so das Bestellprinzip verletzt. Eine unabhängige und für beide Seiten faire Beratung kann so kaum gewährleistet werden!

Neben dem Verkauf von Wohneigentum engagieren Sie sich auch in mehreren Wohnbaugenossenschaften. Was können Bauherrschaften und Entwickler von Eigenheimen von diesen lernen?

Unser Boden ist ein kostbares und endliches Gut, wir sollten haushälterisch damit

umgehen. Die Lebensräume, die wir darauf entwickeln, sollten einen möglichst breiten Nutzen bieten und langfristig kuratiert werden können. In unserer gegenwärtigen Kultur streben wir nach Individualität und den eigenen Räumen, in denen wir machen können, was wir wollen. Andererseits können wir uns ohne Kommunikation und sozialen Austausch nicht weiterentwickeln. Solche Megatrends müssen erkannt werden und in die Planung einfließen, damit aus vielem Einzelnen ein Ganzes entstehen kann! Persönlich schätze ich diesbezüglich auch die kritische Stimme unseres Schweizer Stadtwanderers, des Publizisten und «Hochparterre»-Gründers Benedikt Loderer.

Lassen Sie uns zum Schluss noch ein wenig in die Zukunft blicken: Welche Veränderungen für das Wohnen in der Schweiz wird Corona langfristig bewirken?

Es liegt auf der Hand, dass die überraschend kurzfristige und insgesamt doch

Ruedi Tanner

Seine Laufbahn begann er heute 56-Jährige als Lehrer und Schulleiter, ehe er sich in den 1990er Jahren als Immobilienrehänder selbständig machte. Zusammen mit Hans Wirz gründete er 2002 die Wirz Tanner Immobilien AG in Bern. Daneben ist er als Inhaber und Projektleiter der «Projektbar» und als Geschäftsführer und Verwaltungsrat diverser Bauträger tätig. 2019 trat Tanner die Nachfolge von Herbert Stoop als Präsident der Schweizerischen Maklerkammer im Verband der Immobilienwirtschaft SVIT an. (dst.)

recht erfolgreiche Umsetzung des Home-Office auch seine Spuren in den Schweizer Haushalten hinterlassen wird. Konnektivität und neue Arbeitsformen werden eine wichtige Rolle spielen und Räume schaffen, die sich zwischen dem klassischen Wohnen und Arbeiten definieren.

Prognostiziert wird unter anderem auch eine neue Stadtflucht: Das Leben auf dem Land wird attraktiver. Warum sehnen sich die Menschen nach der Idylle?

Die Frage nach der Sehnsucht müssen wir philosophisch beantworten. Wir Menschen streben nach einem erfüllten Leben und Anerkennung, brauchen dafür aber auch Orte des Rückzugs. Die prognostizierte Stadtflucht hingegen bezweifle ich. Der Megatrend geht in Richtung Urbanisierung, und unsere Aufgabe wird sein, die Idylle in den Städten zu schaffen.

Interview: David Strohm

ANZEIGE



**TEAM
AKU-POWER**

AKU SYSTEM DAS AKU-SYSTEM AK
MIT LITHIUM-IONEN-AKKU

Jetzt geht Ihnen die Gartenarbeit leicht und vor allem leise von der Hand. Das flexible AK System von STIHL bietet Ihnen Rasenmäher, Heckenschere, Motorsense, Motorsäge und Blasgeräte. Besonders praktisch: Der leistungsstarke und ausdauernde Wechsel-Akku ist mit allen Geräten der Serie kombinierbar.

WELCHES AKKU-GERÄT PASST ZU IHNEN?
JETZT KENNENLERNEN BEI IHREM FACHHÄNDLER.

MEHR AUF [STIHL.CH](https://www.stihl.ch)