



RUEDI TANNER, 57,  
 ÜBER WUNSCH UND WAHL BEIM HAUSKAUF  
**SO SEHE ICH DAS**

— Aufgezeichnet von **Daniel Ganzfried** Foto **Sophie Stieger**

**W**ir suchen ein Haus fürs Leben!» Das galt vielleicht früher einmal. Heutige Einfamilienhüsler fragen sich vor dem Kauf: «Kann ich es denn wieder verkaufen?» Sie haben schon verschiedene Offerten für Hypotheken, wissen, was sie sich leisten können, und haben klare Vorstellungen, wenn sie auf ihrer Suche nach dem geeigneten Objekt zu mir kommen. Dann treffen sie auf die Realität.

Zum Beispiel bei dem Einfamilienhaus aus den 1970er-Jahren. Die Verkäufer wohnten vierzig Jahre drin. Sie meinen, Küche, Bad, Heizung, Isolation, alles hielte grad noch einmal so lange. Ich schaue es mir an und denke: Jesses, wie bringe ich meinen Kunden bei, dass sie bei dem Zustand im Preis etwas nachlassen müssen. Und dem Ehepaar mit zwei kleinen Kindern versuche ich klarzumachen, dass nicht alles heutigen Standards entspricht. Aber das liesse sich auch als Vorteil verstehen. So sei es keine Katastrophe, falls die Kinder mit dem Laufvelöli irgendwo reintätschen oder mal eine Wand verschmieren.

*«Wenn die Leute zu mir kommen, haben sie klare Vorstellungen. Dann treffen sie auf die Realität.»*

**RUEDI TANNER**  
 arbeitet seit 29 Jahren als Liegenschaftenmakler und ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Er wohnt mit seiner Frau in Bern.

Alles andere stimme ja: Schulen, Einkaufen, ÖV ... Eine Renovation in ein paar Jahren würde das Haus zum Bijou machen und liesse sich erst noch steuerlich optimieren.

Aber ich muss auch abraten können. Sie sagt vielleicht: «Der Lärm!» Er meint: «Aber der grosse Garten!» Sie antwortet: «Und die Wendeltreppe? Zu gefährlich!» Ungeduldig antwortet er: «Schatz, den Kinder gefällt!» und bald beharrt sie: «... wir haben doch abgemacht ...», worauf beide mich anschauen: «Herr Tanner, was meinen Sie?» Ich antworte: «Am besten, ihr sprecht nochmals in Ruhe darüber», obschon der Markt zu Pandemiezeiten zusätzlich ausgetrocknet ist und die Leute ihr Eigenheim jetzt wollen. Nicht erst, wenn die Kinder in der Schule sind. Aber ich weiss, auf die lange Frist bin ich nur erfolgreich, wenn es für alle Beteiligten stimmt. Denn irgendwann klopfen sie vielleicht erneut an meine Tür und fragen: «Können Sie das Haus, das Sie uns damals vermittelt haben, wieder auf den Markt bringen?» ■