



# Umzug

## in ein neues Zuhause

Wernli Immobilien:

## Von Vorreiterrollen und Spezialitäten des Hauses

Wernli Immobilien in Hunzenschwil ist seit 40 Jahren ein kompetenter und topsepiöser Partner, wenn es um den Verkauf von Liegenschaften aller Art geht. Selbst ein historisches Schloss wäre hier in guten Händen. Der heute 82-jährige Firmengründer Werner Wernli war damals Makler der ersten Stunde. Wir ziehen mit ihm ein Zwischenfazit.

Text und Interview: Bianca Ritter

*Werner Wernli, als Sie damals vor 40 Jahren begonnen haben, waren Sie einer der allerersten Makler in der Region. Skizzieren Sie doch mal diese Zeit des Aufbruchs aus Ihrer Sicht.*

Als ich die AG gründete, war ich noch bei der Stuaag (heute: Implenla) als Geschäftsführer tätig. Das war von 1982 bis 1988. Schon damals liess ich bauen und arbeitete mit Architekten zusammen und habe über all die Jahre sehr viele selbst finanzierte Häuser verkauft. Gleichzeitig war ich ab 1973 bis 1988 als Berufsschullehrer im Nebamt an der Bauschule in Sursee tätig. Das Bauen, die Immobilienbranche, das ist mein Leben. Das Hobby habe ich zum Beruf gemacht. Seit jeher übt diese Thematik eine grosse Faszination auf mich aus.

*Was hat sich in all den Jahren seither am meisten verändert in der Branche?*

Ich würde sagen, dass sich das Zwischenmenschliche fast am meisten verändert hat. Geld regiert die Welt, sagt man doch so schön. Für mich ist ein Handschlag noch ein Handschlag. Vertrauen und Ehrlichkeit sind die wichtigsten Komponenten. Heute dreht sich je länger, je mehr alles um schnelle Geld. Viele junge Makler



kommen und verschwinden bald wieder von der Bildfläche. Oft wird an den Meistbietenden verkauft. Bei mir muss vor jedem Verkauf das Bauchgefühl stimmen, sonst gibts kein Geschäft. Mir war und ist nach wie vor wichtig, dass es für alle Beteiligten stimmt und fair ist. Damit bin ich immer gut gefahren. Ich bin noch von altem Schrot und Korn.

*Wernli Immobilien vermittelt nebst Einfamilienhäusern oder Stockwerkeigentum auch Gewerbeliegenschaften, Gastrobetriebe, Bauernhöfe oder mit Dienstbarkeiten belastetes Bauland. Welche dieser Spezialitäten des Hauses sind oft am komplexesten und am anspruchsvollsten zu verkaufen?*

Anspruchsvoll wird es meist dann, wenn der Ortsbildschutz oder Denkmalschutz ein Wörtchen oder auch deren zwei mitzureden haben, wenn man mit sehr vielen Auflagen konfrontiert wird. Auch nicht immer einfach zu handhaben ist die Tatsache, dass wir in der Schweiz beim Bauen oft immer näher an Grünzonen herankommen und wenn es gewisse Gesetze gibt, die einer Diskussion bedürfen; beispielsweise mit Bauernverbänden oder Behördenvertretern. Wir, das darf ich mit Fug und Recht behaupten, gehen immer lösungs- und konsensorientiert vor. Die riesige Erfahrung und das Beziehungsnetz, auf das wir zurückgreifen können,

sind das A und O. Letztlich die Lebenserfahrung, wenn man so will.

*Gleich die Folgefrage: Was war das bisher spezialste Objekt, das Wernli Immobilien je vermittelt hat? Und weshalb?*

Da gäbs sicher einige Beispiele. Noch in guter Erinnerung ist der Verkauf der ehemaligen Wenger Gärtnerei in Erlinsbach SO, wo wir mit verschiedenen Zonen – Grünzone, Industrie und Gartenbau – zu kämpfen hatten. Das Projekt zog sich letztlich über lange fünf Jahre hin. Aber auch da hatten wir den nötigen Biss und das Durchsetzungsvermögen, um den Verkauf am Ende erfolgreich abwickeln zu können.

*Wernli Immobilien fungiert seit Jahren auch als Financier von Bauprojekten und hat zusammen mit guten Architekten sehr viele Bauvorhaben umgesetzt. Seid ihr zu «Baulöwen» mutiert?*

Nein, nicht in dem Sinne. Seit jeher ist das ein grosses Thema bei uns, was uns auch etwas abhebt von anderen Maklern. 1988, um nur ein Beispiel zu nennen, haben wir eine Hektare Land gekauft und darauf zehn Häuser realisiert und verkauft. Wir sind Fachleute und wissen, wie der «Bauhase» läuft und wie man baut. Wir kennen die Preise und das ganze Drumherum. Weit über 100 Häuser sind von uns in

all den Jahren gebaut und vermittelt worden.

*Man attestiert Wernli Immobilien gerne eine Art Vorreiterrolle, u.a. auch weil die Firma immer neue Wege beschreitet; auch in Sachen Marketing. Mit welcher Art Werbung sind Sie bisher am besten gefahren?*

Wir haben schon sehr viel gemacht, das ist wahr. Print natürlich in jeder Form, TV-Spots, Buswerbung, Plakataushänge, Online-Werbung oder wie dieses Jahr zusätzlich Spots im Radio Argovia. In aller Regel ist es aber schon so, dass diejenigen, die uns suchen, uns auch finden. Die Mund-zu-Mund-Propaganda funktioniert. Dennoch ist ein prägnanter Auftritt in der Öffentlichkeit per se immer gut. Vor allem auch, wenn man in der Gegend so verankert ist wie Wernli Immobilien.

*Das Fundament von Wernli Immobilien bilden Sie selber, Ihre Tochter Caroline und Ihr Schwiegersohn Reinhard Schlatter. Worin liegen die individuellen Stärken dieses Dreamteams?*

Ich bin der Firmengründer und habe meine riesige Berufserfahrung, mein Beziehungsnetz. Und ich bin ein Konsensmensch, was mich sicher auszeichnet. Reinhard, mein Schwiegersohn, ist der absolute IT-Spezialist und war selber früher Elektromonteuer. Er begleitet und bewirbt oft unsere Bauprojekte. Meine Tochter Caroline kommt aus dem Innenausbau und Hochbau. Sowohl sie als auch ich haben ein untrügliches Gefühl für die Vibes bei einem Projekt. Da ist auf der einen Seite das verlässliche Bauchgefühl. Bei Caroline geht es noch weiter,

sie spürt die Energie von Häusern. Dieses Thema hat schon zu den unglaublichesten Resultaten geführt. Feinfühlig und sensitive Menschen wissen sicher haargenau, was gemeint ist.

*«Das Suchen hat ein Ende» ist seit Jahrzehnten der zündende Slogan der Firma. Haben Sie persönlich auch gefunden, was Sie gesucht haben, beruflich?*

Auf jeden Fall. Wie bereits erwähnt, ist mein Beruf mein Leben und meine Leidenschaft, die Faszination schlechthin. Und dies auch nach 40 Jahren oder mehr, in denen ich der Branche mittlerweile die Treue halte. Ich bin jeden Tag aufs Neue motiviert und gehe Projekte mit ungebremsster Freude an. Ist das nicht ein Privileg?

*Die eigentlich vorbereitete letzte Frage nach dem berühmten Kürzertreten und der Nachfolgeregelung wird angesichts des Gehörten quasi obsolet.*

Das ist so. Ich höre dann auf, wenn ich aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr kann oder wenn es mich nicht mehr gibt. Die Nachfolger, meine Tochter und mein Schwiegersohn, sitzen auch in dem Moment hier mit uns am gleichen Tisch. Alles bestens. So, ich muss los, die Arbeit ruft.

*Herzlichen Dank für den spannenden Einblick in Ihr Unternehmen. Auf die nächsten 40 Jahre!*

Wernli Immobilien AG  
Oberdorfstrasse 10  
5502 Hunzenschwil  
Telefon 062 897 29 04  
info@wernli-immo.ch  
www.wernli-immo.ch

**DAS SUCHEN HAT EIN ENDE.**  
SEIT ÜBER 35 JAHREN.

wernli-immo.ch

wernli immobilien

