

# DIE UNTER- SCHRIFT ZUM GLÜCK

**WENN KÜNFTIGE EIGENHEIMBESITZER  
DEN SCHRITT WAGEN**

**Das Leben in den eigenen vier Wänden – es beginnt mit einer  
eigenhändigen Unterschrift. Bei Notar Ulrich Hänsenberger  
fängt für künftige Eigenheimbesitzer das Glück an, lange bevor  
sie überhaupt einziehen.**

Viele grosse Fragen im Leben verlangen nach einem grossen Schnörkel auf Papier. Wer im Standesamt Ja sagt zu seinem oder seiner Liebsten, bezeugt es mit der Unterschrift. Und wer Ja sagt zu seiner Traumwohnung? Der macht es genauso. Zum Beispiel hier, in einem der hellen, lichtdurchfluteten Räume an der Berner Speichergasse. Bei Leemann, Walz & Partner, Advokatur und Notariat, kommen Verkäufer und Käufer zusammen, um die Übertragung von Wohneigentum zu besiegeln. Der Weg bis zur Unterschrift am grossen Tisch wird begleitet von Ulrich Hänsenberger. Er ist Rechtsanwalt, Notar und Partner, Mitglied der vierten Generation Juristen, die hier in der Berner Kanzlei ihre Dienste anbieten. Selbst nach 25 Jahren im Beruf hat der Moment einer Vertragsunterschrift für Ulrich Hänsenberger noch etwas Besonderes – diese Sekunden, wenn die Kugelschreiber leise über das Papier fliegen. Manche Signatur wird durch die Nervosität

etwas zittrig, andere wiederum werden entschlossen und schwungvoll. «Viele Käufer erleben diese Situation ein einziges Mal, sie ist für sie von grosser Bedeutung.» Ulrich Hänsenbergers Einsatz für einen rechtlich einwandfreien Verkaufsabschluss fängt aber lange vor der Unterschrift an.

#### **Für Sicherheit im Recht**

Sein Wissen bringt er schon in der Projektphase für neuen Wohnraum ein. Er steht dem späteren Verkäufer, etwa r+st architekten, beratend zur Seite – immer mit dem Ziel, allen Beteiligten rechtliche Sicherheit zu gewährleisten. Was muss alles erfüllt sein, damit die Freude des späteren Stockwerkeigentümers ungetrübt bleibt? Sind die grundlegenden Fragen geklärt, wird es bald konkret. Der Notar setzt mit den Angaben von Käufer und Verkäufer einen Vertragsentwurf auf. Dieser regelt die genauen Bedingungen des Verkaufs – die Liegenschaft und deren Zustand bei der Überga-



## «WENN KÄUFER UND VERKÄUFER EINTREFFEN, SPÜRE ICH EINE FEIERLICHKEIT IN DER LUFT.»

ULRICH HÄNSENBERGER, NOTAR,  
LEMANN, WALZ & PARTNER

be, den Kaufpreis und den Übertragungstermin. Nach der Rückmeldung der Parteien passt Ulrich Hänsenberger den Vertrag an, er erhält seine endgültige Form. Dann ist der Vertrag bereit für den besonderen Termin in einem der schlichten Räume. Jenen Termin, der im Leben mancher für eine kurze Zeit zum wichtigsten überhaupt wird.

### Viel mehr als Rechtswissen

«Wenn Käufer und Verkäufer zur Beurkundung eintreffen, liegt eine Feierlichkeit in der Luft.» Ulrich Hänsenberger greift sie auf, legt sie in seine Stimme, mit der er seine Kundschaft bis zum Höhepunkt der Unterzeichnung geleitet. Bis dahin gibt es noch einiges zu tun. Seite für Seite, Punkt für Punkt arbeitet er sich mit den Parteien im Selbstleseverfahren durch den Vertrag. In diesen zwei Stunden macht er das, was er an seinem Beruf besonders liebt: den Menschen, meist juristischen Laien, sagen, worum es eigentlich geht. Alltagsdeutsch statt Juristensprache. Erklären statt nur vorlesen. Beispiele bringen statt über Abstraktes schwadronieren.

Diese Zeilen, oft über mehrere Dutzend Seiten, scheinen in einer lebensfernen Sprache verfasst – dabei steckt volles Leben mitten in der Druckerschwärze. «Ich muss den Menschen konkret aufzeigen, was diese Zeilen für sie bedeuten.» Hier kommt Ulrich Hänsenberger das zugute, was seinen Beruf neben allem Rechtswissen ausmacht: die Intuition. Er versucht, den Kunden auf der anderen Seite des Tisches zu lesen, ihn dort abzuholen, wo er ist. «Vieles erfahre ich über die Körpersprache.» Wenn der Käufer mit dem Kopf nickt, dann weiss Hänsenberger, dass er einen Punkt schneller abhandeln kann. Schaut der Kunde aufs Papier und fährt mit dem Finger einer Zeile entlang, zeigt es ihm: Das ist dem Kunden wichtig, hier muss er einhaken.

### Einer wie seine Kunden

Die zwei Stunden der Beurkundung: Je mehr die Zeit voranschreitet, desto mehr verfliegt die Anspannung. «Die Menschen spüren, dass ich ihnen helfen will», glaubt Ulrich Hänsenberger. Seine Kunden spüren es, weil er ihnen auf Augenhöhe begegnet. Vielleicht auch, weil sie merken, dass er einer von ihnen ist. Ulrich Hänsenberger ist ein Vereinsmensch, hat so lange Fussball gespielt, bis das Knie lautstark protestierte. Er fährt Töff und verbringt die Ferien am liebsten auf dem Campingplatz. Und er hat in mühevoller Kleinstarbeit einen Ford Custom mit Baujahr 1950 auseinandergeschraubt und aufwendig restauriert. «Ich höre von den Leuten immer wieder, ich sei nicht so, wie sie sich einen Notar vorstellen», erzählt Ulrich Hänsenberger und lacht.

**DER VERTRAG FÜR DEN LANGE GEHEGTEN WOHNTRAUM IST UNTERSCHRIEBEN, DIE VORFREUDE AUF DEN NEUEN LEBENSABSCHNITT GROSS. DAMIT DIESER GELINGT, GILT ES, WEITERE RECHTLICHE FRAGEN ZU BEACHTEN. ERFAHREN SIE MEHR AUF [VIVRE-MAGAZIN.CH/LEBENSENTSCHIEDUNG](http://VIVRE-MAGAZIN.CH/LEBENSENTSCHIEDUNG)** ➔