



Verkauf unseres Einfamilienhauses

«Wir sind vor 5 Jahren in unser schönes Einfamilienhaus, nahe der Kyburg in Ettenhusen, gezogen. Ein Traum wurde wahr - unser erstes neues und eigenes Zuhause.

Wie so oft im Leben kommt es anders als man denkt. Leider bereitete meinem Mann das Treppensteigen zunehmend Mühe.

In einem Inserat lasen wir dann vor über einem Jahr einen Bericht von der Fa. Ameca GmbH über „Altersgerechtes Wohnen“, welcher die Herausforderungen eines Umzuges im Alter und die veränderte Bedürfnislage detailliert beschrieb. Ein Thema, das wohl in unserer Gesellschaft zunehmend an Gewicht gewinnen wird.

Mein Mann und ich nahmen mit der Fa. Ameca GmbH Kontakt auf, und wir luden Manuel Meier und Nicolà Caratsch auf ein erstes Gespräch zu uns nach Hause ein. Pünktlich und adrett gekleidet standen die beiden Herren vor unserer Türe, und wir luden sie auf einen Kaffee an unseren Tisch ein, um über das mögliche Vorgehen zu diskutieren. Die Beiden hörten uns aufmerksam zu und gingen ausführlich auf unsere Fragen ein. Sie zeigten uns die Möglichkeiten für ein solches Abenteuer mit allen wichtigen Schritten auf. Mit ihren Ausführungen gewannen sie zunehmend unser Vertrauen. Als erstes wurde das Haus besichtigt und Manuel Meier, der gelernte Baufachmann, erstellte eine erste Schätzung. Dieser Wert entsprach genau dem späteren Verkaufspreis. Wir haben klar kommuniziert, dass wir über den Zeitpunkt noch uneinig sind. Und die beiden Herren überreichten uns Ihre Visitenkarte für allfällige Fragen.

Das gute Gefühl, die kompetente Art und das Zeit lassen, hat uns gut getan. Manuel Meier meinte ein Hausverkauf sei etwas sehr persönliches, und wir sollen uns die Zeit nehmen, alles in Ruhe zu überdenken. Das war uns sehr sympathisch.

In der Zwischenzeit hat uns Nicolà Caratsch, wie von uns gebeten, ab und zu kontaktiert, um uns mit neuen Informationen bezüglich Wohnungsbau in der näheren Umgebung, zu informieren. Und plötzlich haben wir in Fehraltorf ein mögliches neues Zuhause entdeckt. Manuel Meier hat uns dann beraten, wie das mit der Finanzierung und dem Übergang lösbar ist und uns hierfür einen gangbaren und realistischen Weg aufgezeigt.

So haben wir uns getraut, uns auf dieses Abenteuer einzulassen. Gemeinsam haben wir ein Konzept ausgearbeitet und die einzelnen Schritte definiert. Gegen Ende 2010 gaben wir für den Verkauf grünes Licht. Wir waren ein wenig nervös und doch sicher, dass wir das Richtige tun. Die Kompetenz von der Fa. Ameca GmbH hat uns diese Sicherheit gegeben, und wir waren erstaunt, wie professionell alles abgewickelt wurde. Gezielt wurde ein passender Käufer gesucht und gefunden.



Wir bedanken uns für die tolle Zusammenarbeit und empfehlen die Beiden gerne weiter»
Hans und Madeleine Kälin