



ETAGE 2026 / 2027 | N° 19 · MAGAZIN DER SCHMID GRUPPE

KÄUFERBETREUUNG

Gut begleitet ins neue Zuhause

Der Weg zum Wohneigentum bringt viele Entscheidungen und Emotionen mit sich. Manuela Bischof wagte diesen Schritt gemeinsam mit ihren Eltern und kehrte nach Ebikon zurück. Dank unserer persönlichen Betreuung fühlte sie sich jederzeit gut begleitet und sicher aufgehoben.

Wenn Manuela Bischof heute durch Ebikon spaziert, ist vieles vertraut. Nur wenige hundert Meter vom Gartenweg entfernt hat sie ihre ersten 20 Lebensjahre verbracht. Dass sie nun mit 54 Jahren in ihren Heimatort zurückgekehrt ist, war ein bewusster Schritt in die Zukunft.

«Wenn ich nochmals ein Objekt kaufen würde, dann wieder von Schmid Immobilien.»

Manuela Bischof, Wohnungskäuferin

Ein Plan für die Zukunft

Viele Jahre wohnten Manuela Bischof und ihre Eltern in einem Zweifamilienhaus in Hochdorf. Doch mit den Jahren reifte ein Gedanke. «Da wir alle nicht jünger werden, wollten wir die Wohnsituation vereinfachen.» Die Lösung war, das Haus zu verkaufen und stattdessen zwei Eigentumswohnungen zu erwerben. Die Anforderungen waren klar definiert. «Am liebsten im gleichen Gebäude, nahe bei Luzern gelegen und mit gutem Anschluss an den öffentlichen Verkehr.» Denn auch wenn heute noch alle mobil sind, sollte der Alltag mit Blick in die Zukunft möglichst unkompliziert bleiben.

Der Zufall im Altpapier

Zunächst schien der Weg bereits vorgezeichnet. Die Kaufverträge für zwei andere Objekte in Ebikon waren schon unterschrieben, bis Einsprachen und extreme Bauverzögerungen den Plan durchkreuzten. Manuela Bischof und ihre Eltern konnten vom Vertrag zurücktreten. Dann kam der Zufall ins Spiel. «Ich erinnerte mich plötzlich an eine Immobilienbrochure, die ich wenige Tage zuvor erhalten hatte.» Sie fischte den Prospekt aus dem Altpapier, studierte ihn und nahm Kontakt mit Schmid Immobilien auf. Das Timing war perfekt. Genau zwei Wohnungen waren noch verfügbar.

Persönlich, herzlich, professionell

Beim Erstgespräch mit der Vermarkterin Sophie Aregger fühlte sich Manuela Bischof sofort abgeholt. «Der Kontakt war unglaublich persönlich und herzlich.» Das Projekt wurde anhand eines Modells erklärt. Die Entscheidung fiel schnell. Die beiden Wohnungen am Gartenweg in Ebikon passten.

Parallel dazu tauchte im Verkaufsprozess die Frage auf: Kann Schmid auch beim Verkauf des Zweifamilienhauses in Hochdorf unterstützen? Manuela Bischof sprach das Thema an und erhielt umgehend eine Zusage. Damit nahm auch der Hausverkauf Fahrt auf. Die Online-Vermarktung startete mit hochwertigem Bildmaterial, später folgten 3D-Aufnahmen. «Die Käufer entschieden sich aufgrund dieser 3D-Aufnahmen. Man konnte online durch jedes Zimmer laufen. Das war eine mega coole Umsetzung.»

Viele Entscheidungen, ein starker Partner

Mit dem Wohnungskauf begann für Manuela Bischof die intensivste Phase des Projekts. Ihre Wohnung verfügte zwar bereits über einen hohen Ausbaustandard, dennoch entschied sie sich für Anpassungen, insbesondere in Küche und Bad. «Wir als Laien waren wirklich ein Stück weit überfordert», sagt sie offen. Von der Küchen- und Badplanung über Bodenbeläge, Materialien und Farben bis zu Lichtpunkten, Steckdosen und Griffen mussten gefühlt tausend Entscheide getroffen werden. Besonders anspruchsvoll war für sie, dass viele davon bereits anhand der Baupläne gefällt werden mussten. «Ich musste mir vorstellen, wo später der Tisch steht oder wie eine Farbe im Raum wirkt», erzählt sie. Dieses räumliche Vorstellungsvermögen fiel ihr nicht immer leicht.

Hier kam die persönliche Käuferbetreuung ins Spiel. Bernhard Pechmann nahm sich gleich zu Beginn viel Zeit und erklärte Abläufe, Fristen und Entscheidungswege. «Ohne ihn wären wir heute nicht dort, wo wir sind», sagt Manuela Bischof. Besonders hilfreich waren die konkreten Hinweise aus der Praxis. Was funktioniert im Alltag? Wo lohnt sich eine Investition? Was wählen andere Käufer? Die vorgestellten Lösungen aus anderen Projekten gaben Orientierung und halfen bei den eigenen Entscheiden.

Transparenz schafft Vertrauen

Individuelle Wünsche führen fast immer zu Mehrkosten. Entscheidend ist, wie damit umgegangen wird. Manuela Bischof erlebte den Prozess als durchgehend transparent. Jede Anpassung wurde offeriert und erst nach ihrer Unterschrift ausgelöst. «Dadurch waren böse Überraschungen ausgeschlossen. Wir kannten jederzeit die finalen Kosten.» Gerade in einer Phase mit vielen Entscheidungen gab ihr dies Sicherheit.

Emotionale Schlüsselübergabe

Nach einer halbjährigen Wohnzwischenlösung kam der grosse Moment der Übergabe. Raum für Raum wurde gemeinsam geprüft, kleinere Mängel direkt digital erfasst. Und dann war er da, der besondere Augenblick. «Als wir die Schlüssel erhielten, wusste ich: Jetzt bin ich wieder daheim.»

Heute fühlt sich Manuela Bischof angekommen. Sie geniesst die Nähe zu Luzern, pflegt alte Kontakte und schätzt ihr neues Zuhause sehr. Einen Verbesserungsvorschlag bringt sie dennoch ein. Statt einer Schachtel voller Geräteanleitungen hätte sie sich bei der Übergabe eine praktische Demonstration der Geräte gewünscht. «Ich lese nicht gerne Betriebsanleitungen», sagt sie schmunzelnd. Solche Rückmeldungen werden systematisch aufgenommen und fliessen direkt in die kontinuierliche Weiterentwicklung der Käuferbetreuung ein.

Klare Empfehlung

Ihr Fazit fällt eindeutig aus. «Die Käuferbetreuung war von A bis Z perfekt.» Und noch klarer wird sie beim Blick nach vorn: «Wenn ich nochmals ein Objekt kaufen würde, dann wieder von Schmid Immobilien.»



schmid.lu/käuferbetreuung