

Thierry Blanc  
Lesvos  
thierry.blanc@gmx.ch

*Bescheidenheit, Bescheidenheit, verlass mich stets zu Tische,  
damit ich auch zu jederzeit das grösste Stück erwische ...*  
Volkstum

*Ich hielt die Tugend und die Wissenschaft für größere Gaben  
stets, als Adel sind und Reichtum.*  
WILLIAM SHAKESPEARE

Lesvos, 25. November 2018

---

## **Betrifft: Hagenbuchen 8, Verkaufsverhandlungen**

Sehr geehrter Herr Widmer, sehr geehrter Herr Gabrielli

Vielen Dank für Ihr Schreiben.

Zuerst möchte ich einige Fragen stellen:

(a) Wer ist dieser Käufer?

Handelt sich um eine Privatperson, eine Gruppe von Personen oder einen Fonds, Versicherung, o.ä. ?

(b) Kann garantiert werden, dass die Mieter\*innen in den nächsten drei Jahren ihre Wohnungen nicht verlieren werden?

Dabei meine ich keine netten mündlichen oder schriftlich juristisch nicht-bindenden Beteuerungen, sondern eine juristisch wasserdichte Verschreibung, dass die Mietenden mindestens drei Jahre Zeit haben werden, eine neue Wohnung zu suchen. Denn der Kaufpreis macht eine Totalsanierung resp. Abriss mit Neubau sehr wahrscheinlich.

(c) Was soll ich mit dem Geld anstellen?

In den Hagenbuchen 8 ist für mich eine gute, sichere Anlage. Wo und wie finde ich einen Ersatz? Ich müsste ausserdem wieder eine Wohnung in der Schweiz suchen, was mit Aufwand verbunden ist.

Ausgehend von Frage (c) halte ich eine Entschädigung in der Grössenordnung von 100K bis 150K als Diskussionsbasis für angemessen. Dies nicht zuletzt auch deswegen, weil ich die Wohnung in Tramelan aufgrund der Nicht-Kooperation der Seite Eidenbenz nicht kaufen konnte.

Dass die obigen Fragen für einen Verkauf natürlich positiv beantwortet werden müssen, ist selbstverständlich. Eine definitive Antwort behalte ich mir selbstverständlich vor.

Leider sehe ich in dieser Angelegenheiten nach wie vor keinen echten Dialog. Die Seite Eidenbenz hat von Anfang an lediglich versucht, mich umzustimmen resp. wie Sie im Email schreiben *zu überstimmen*. Dies empfinde ich als «unbefriedigend», um es höflich auszudrücken.

Natürlich verstehe ich die Verlockung: Ein Verkaufspreis von 4.2 M gegenüber 3.65 M bedeutet nach Abzug der Spesen, Steuern, etc. ca. 300'000 Mehreinnahmen, i.e. 162'000 für die Seite Eidenbenz. Wofür diese diesen Mehrpreis braucht, konnte sie bisher nicht darlegen und wenn man bereit ist, für CHF 100'000 resp. CHF 60'000 die Mietenden auf die Strasse zu stellen, sollte zumindest eine Begründung vorliegen, so dass die Position nachvollziehbar wird.<sup>1</sup>

Als (Mit-)Eigentümer sehe ich mich hier in der Pflicht, nicht nur finanzielle Vorteile zu berücksichtigen, sondern auch die Interessen der Mietenden einfließen zu lassen. Dass alle Mietenden ihre Wohnungen verlieren werden halte ich für inakzeptabel resp. um es einfach zu formulieren: Da mache ich nicht mit.

Die weitaus beste Variante ist m.E. die Übernahme durch Herrn Raphael Überwasser und mich.

Daher möchte ich an dieser Stelle nochmals wiederholen, dass das Angebot von Herrn Raphael Überwasser nach wie vor gilt und wir schon mehrfach darauf hingewiesen haben, dass die Finanzierung gesichert ist. Ein Telephon-Anruf bei der Raiffeisenbank Dornach, Herr Andreas Hofer, Tel. Direktwahl 061 706 86 81, kann Ihnen dies bestätigen.<sup>2</sup>

So schliesse ich das Schreiben mit einem Weihnachtsangebot von

**CH 3'645'000.-<sup>3</sup>**

mit freundlichen Grüssen

Thierry Blanc

- 1 Dies meine ich mit Dialog. Steht ein echtes Bedürfnis im Raum (feelings and needs), kann darüber gesprochen und Alternativen gesucht werden. Ohne Dialog ist die Forderung für mich nicht nachvollziehbar.
- 2 Diese wiederholte Unterstellung, dass die Finanzierung nicht gesichert sei, vertieft den Eindruck, dass meine Versuche, einen wirklichen Dialog zu führen, gescheitert sind.
- 3 Die im Dokument *Zu klärende Fragen und Standpunkte bezüglich Kauf-Verkauf In den Hagenbuchen 8* (Offerte.Hagenbuchen.pdf) aufgeführten Vorbehalte berücksichtigt.