

Bei der Immoline-Basel AG zählt noch der Handschlag

Bezahlen nur im Erfolgsfall

Für den Verkauf von gehobenen Wohnobjekten ist die Immoline-Basel AG eine der ersten Adressen. Seit 2001 haben bereits 450 Hausbesitzer erfahren, dass sie bei Thomas Köstner, dem Geschäftsführer von Immoline-Basel, in den besten Händen sind.

Sein Erfolgsrezept lautet: Keine Marklerverpflichtungen. Auf langjährige Erfahrungen, gepaart mit Diplomatie, Menschenkenntnis und Diskretion sowie eine professionelle wie persönliche Beratung und Betreuung bis hin zum notariellen Verkauf basiert der Erfolg Thomas Köstners.

Interview mit Thomas Köstner

«Geschäftsführer»: Die Immoline-Basel AG zählt seit 2001 zu einer der besten Adressen, wenn es um Immobilien der gehobeneren Klasse geht. Wie erklären Sie sich den Erfolg?

Thomas Köstner: Unser Konzept ist relativ einfach. Schluss mit Verkaufsexklusivität, das heisst keine Knebelverträge, ein hohes Mass an Transparenz und keinerlei Kosten beim Eigenverkauf. Jeder Immoline-Kunde bleibt «frei» und bezahlt nur im Erfolgsfall die ortsübliche Vermittlungsgebühr. Immer mehr Kunden haben verstanden, dass man sich vertraglich nicht mehr dem Makler ausliefern müssen.

«Geschäftsführer»: Wer eine Liegenschaft verkaufen möchte macht oft ungute Erfahrungen. Kosten treten auf, die vorher nicht eingeplant waren...

Thomas Köstner: Stimmt, jedoch nicht bei uns. Wir sind der Meinung, dass der Kunde lediglich eine Leistung honorieren sollte, mit der er auch zufrieden sein kann. Wir bieten einen Fullservice ohne zusätzliche Kosten für Inserate und Internetpräsentationen an.

Die gesamte Präsentation der zu verkaufenden Liegenschaft erledige ich für den Kunden und diese bieten wir als kostenlose Dienstleistung an. Auch bei nicht verkauften Liegenschaften oder einem Aussteigen aus dem Vertrag würden bei uns keinerlei Kosten auftreten. Ich halte

es für markt- und zeitgemäss, dass der Kunde selbst entscheidet, wie lange er mit uns zusammenarbeiten möchte.

«Geschäftsführer»: Wo inserieren Sie Ihre Liegenschaften?

Thomas Köstner: Unsere Liegenschaften findet man nicht in der Zeitung, sondern einzig im Internet. So haben wir insgesamt rund 450 Villen, Wohnungen und Mehrfamilienhäuser in Basel und Umgebung verkauft. Die meisten Objekte verkaufe ich innert einem und drei Monaten. Dies ist sehr wichtig, denn Liegenschaften die zu lange auf dem Markt sind, avancieren schnell zu Ladenhütern.

«Geschäftsführer»: Wie geht der Vertragsabschluss bei Ihnen vonstatten?

Thomas Köstner: Nach vorgängigem Telefon- oder Beratungsgespräch besuche ich den Kunden vor Ort und erstelle anschliessend den Internetauftritt mit entsprechendem Text und Bildern. Bei mir zählt

noch der Handschlag! Natürlich bekommt unser Kunde auf Wunsch auch eine schriftliche Bestätigung unserer Dienstleistungen.

«Geschäftsführer»: Wer zählt zu Ihrem Kundenkreis?



Sitz der Immoline-Basel AG im Paulusquartier

Thomas Köstner: Im Schnitt haben wir auf unserer Immobilien-Plattform ca. einhundert Villen und Mehrfamilienhäuser ab einer Million Franken. Meine Käufer und Interessenten stammen zu zwei Drittel aus dem europäischen Ausland und den USA, und sind zahlreiche CEO's aus Industrie und Wirtschaft. Meine Verkaufserfolge haben sich herumgesprochen und man empfiehlt mich weiter. Inzwischen habe ich ein sehr gutes Beziehungsnetz aufgebaut.

«Geschäftsführer»: Wie würden Sie Ihr Geschäftsmotto beschreiben?

Thomas Köstner: Ein Hauskauf ist immer eine Herzessache! Ich verbinde Liegenschaften und Menschen und versuche die Ziele meiner Kunden zu ihrer Zufriedenheit umzusetzen.

Weitere Informationen



Immoline-Basel AG
Arnold Böcklin-Strasse 31
CH-4051 Basel
Telefon +41 (0) 61 273 70 00
www.immoline-basel.ch
koestner@immoline-basel.ch



Thomas Köstner ist CEO der erfolgreichen Immoline