

Basels führendes Immobilienunternehmen feiert Jubiläum:

10 Jahre Immoline-Basel AG!



Foto zVg

Die Erfolgsgeschichte der Immoline-Basel AG ist beeindruckend. Über 700 Immobilien-Objekte, zum Grossteil exklusive Villen oder Mehrfamilienhäuser an guten Lagen sind von Thomas Köstner und seinem hochqualifizierten Team in der Region verkauft worden. Dies entspricht einer stattlichen Verkaufssumme von über einer Milliarde Schweizer Franken.

Sind der neue sowie der vorherige Hausbesitzer mit der Kauf- bzw. Verkaufsabwicklung zufrieden, dann ist das Geschäft auch für Thomas Köstner, den Inhaber der Immoline-Basel AG, wirklich perfekt.

Der immofant fasst das Erfolgsgeheimnis wie folgt zusammen: Quer denken, gradlinig handeln

Vor zehn Jahren ist Thomas Köstner mit seiner neu gegründeten Immoline-Basel AG durch eine innovative und freche Philosophie auf dem Immobilienmarkt aufgefallen. Er gilt als Vorreiter in der Branche und hat bewusst auf die sonst üblichen Exklusivverträge verzichtet, aber auf den Wert des Handschlags gesetzt. Er ist bis heute davon überzeugt, dass nur durch gegenseitiges Vertrauen die Basis für den erfolgreichen Verkauf gelegt wird. Glücklicherweise ist der Wert einer fundierten Vertrauensbasis in der Schweiz noch möglich. Diese Strategie hat die Immoline-Basel AG zum führenden Basler Immobilienunternehmen gehobener Wohnobjekte gemacht. Das erfolgreiche Geschäftsmodell wird inzwischen von einigen Anbietern auf dem hiesigen Liegenschaftsmarkt kopiert, aber eine Kopie ist eben nicht das Original einer durch und durch gelebten Geschäftsphilosophie. Als innovativer Querdenker wird Thomas Köstner aber auch in Zukunft neue Massstäbe für die Immobilienbranche setzen.

Strategie und Transparenz – in fünf Sprachen

Thomas Köstner und sein Team legen grossen Wert auf Transparenz. Deshalb wird jeweils in der Sprache des Klienten kommuniziert, und zwar in englischer, französischer, spanischer, italienischer oder deutscher Sprache. Thomas W. Köstner hat mit seiner langjährigen Erfahrung im Immobiliengeschäft früh erkannt, wie wichtig sprachliche Flexibilität in der Kommunikation mit ausländischen Spitzenkräften

der Basler Industriefirmen ist. Die richtige Strategie ist eines der wichtigsten Komponenten, um den Immobilienverkauf verantwortungsvoll zu realisieren. Ein ausgezeichnetes Netzwerk ermöglicht die diskrete Verkaufsabwicklung ohne auffällige Schilder im Vorgarten. Die Immoline-Basel AG verknüpft den klassischen Immobilienverkauf vor Ort mit ausführlicher Internetpräsentation ihrer Objekte.

Klar, aber fair: Honorar nur im Erfolgsfall

Zum attraktiven Geschäftsmodell der Immoline-Basel AG gehören auch die fairen Konditionen. So wird erst beim erfolgreichen Verkauf der Immobilie das handelsübliche Honorar fällig. Es gibt keine offenen oder versteckten Zusatzkosten für Inserate oder Internetpräsentation. Ebenso wird auf die branchenübliche Verkaufsexklusivität völlig verzichtet, denn diese Zeit-, Exklusiv- und Knebelverträge hält Thomas Köstner für nicht mehr zeitgemäss. Zur Firmenphilosophie der Immoline-Basel AG gehört auch, dass der Hausbesitzer selbst über den Zuschlag an den richtigen Käufer entscheidet.

Die Referenzen

Das beste Geschäftsmodell hat nur dann Erfolg, wenn der Kunde zufrieden ist und Käufer wie Verkäufer es weiterempfehlen.

Die schönsten Verkaufsobjekte und die Vielzahl verkaufter Liegenschaften zeigen deutlich, dass eine mutige und klare Strategie zur Erfolgsgeschichte für alle Beteiligten werden kann. Das Mosaik getätigter Geschäfte bildet auch den Wert des Unternehmens und den Kundenstamm zukünftiger Verkaufsaufträge.

Immoline sagt Danke

Thomas Köstner und sein Team blicken mit Stolz auf alle Liegenschaften, die neue und zufriedene Besitzer gefunden haben, und sind dankbar für das in die Immoline gesetzte Vertrauen.

Die Immoline-Basel AG wird also weiterhin mit intelligenter Strategie bis zum nächsten Jubiläum durchstarten und die Mitbewerber auf Trab halten. Mindestens.