

Hausverkauf ist nur etwas für Vollblütler

«Bei uns zählt noch der Handschlag und bezahlt wird nur im Erfolgsfall.» – So einfach und transparent ist die Geschäftsphilosophie der Immoline-Basel AG, dem Basler Marktführer im Verkauf von hochwertigen Immobilien, die Thomas Köstner vor zehn Jahren in Basel gründete. Seither hat der 46-Jährige mit 23-jähriger Branchenkenntnis und mit seinem hoch qualifizierten Team über 750 Häuser verkauft, meist innert kürzester Zeit. Sein Erfolg hat nicht zuletzt mit seiner persönlichen Lebenseinstellung zu tun.

Interview mit Thomas Köstner

von Michel Ecklin

Für ihn sind Häuser nicht einfach eine Ware, sondern Lebensraum, bewohnt von Menschen, die individuelle Bedürfnisse und Ansprüche haben. Thomas Köstner hat bereits deutschlandweit eine erfolgreiche 13-jährige Karriere im Immobilienbereich erleben können. Er steckte aber bewusst zurück und gründete die regional tätige Immoline-Basel AG. Denn er schätzt das Geschäftsklima und Entwicklungspotential des Basler Immobilienmarktes. Der gebürtige Lörracher empfindet den «Geschäftsführer» in seiner Jugendstil-Villa im Basler Paulusquartier, wo er mit seiner Familie wohnt und auch das Headoffice seiner Firma leitet.

«Geschäftsführer»: Herr Köstner, sind Sie ein geborenes Verkaufstalant?

Thomas Köstner: (lacht) Das sollen andere entscheiden. – Verkaufen ist auf jeden Fall meine grösste Leidenschaft. Bereits als Rheinfelder Gymnasiast gaben mir meine Mitschüler ständig Dinge, wie Skier, Velos oder Schallplatten, damit ich diese für sie weiterverkaufe. Nach dem Abitur und der Bundeswehr begann ich mit den Vorbereitungen, um Architektur zu studieren. Um das Studium zu finanzieren, gründete ich mit meinem besten Freund eine Immobilienfirma. Ich war damals 22 und erlernte das nötige Know-how bei einem Stuttgarter Immobilienvertrieb. Unser Geschäft lief so gut, dass für das Studieren keine Zeit blieb. Anfangs waren wir nur im Dreieck Freiburg-Konstanz-Lörrach tätig und bauten unser Netz schliesslich über ganz Deutschland aus. Wir erstellten unter anderem auch Gebäude für den deutschen Staat. – Dies ist vergleichbar mit einem Ritterschlag.

Nach 13 Jahren hatten wir 200 Mitarbeiter ausgebildet und waren der grösste Immobilien-



Thomas Köstner

Alter 46
Zivilstand Familie mit zwei Kindern
Beruf Immobilienkaufmann
Hobbys Literatur, Reisen, Fussball, Motorsport

vertrieb Deutschlands. Das hiess fast täglich um drei Uhr ins Bett zu gehen, um frühmorgens wieder aufzustehen. Ein solches Leben mit vielen Entbehrungen kann man führen, solange man jung ist. Aber Mitte 30 bemerkte ich, dass unter solchen Umständen ein Familienleben nicht möglich war. Daher beschloss ich vor zehn Jahren, mein Unternehmen zu verkaufen und mich bewusst zu verkleinern. So konnte ich nun mit meinem reichen Erfahrungsschatz in dem von mir so geschätzten Basel, die Immoline-Basel AG gründen. Jetzt vermitteln wir hauptsächlich exklusive Wohnungen, Villen und Einfamilienhäuser an guten Lagen für den Eigenbedarf, aber auch Mehrfamilienhäuser. Zu unseren Kunden zählen neben einheimischem Klientel viele Expats aus den grossen Unternehmen in Basel. Entscheidend ist für mich: Im Zentrum meiner Arbeit steht immer der Spass am Verkauf, der Umgang mit den Menschen und die Freude an schönen Häusern.

Woher kommt Ihre Liebe zu Immobilien, speziell zu alten Villen?

Grundsätzlich kann ich mich für viele Baustile begeistern. Aber Jugendstil-Villen mit Geschichte strahlen für mich eine besondere Atmosphäre aus. Es freut mich immer wieder, wenn ich als dessen Besitzer in meiner alten Basler Büchersammlung mehr über die Geschichte eines

Stadthauses erfahren kann. Wenn immer möglich, rate ich meinen Kunden, alte Villen zu erhalten und sorgfältig zu renovieren. Viele Basler Familien sehen nicht nur die Rendite eines Mehrfamilienhauses, sondern auch den Charme und die Bausubstanz einer Liegenschaft. Vielleicht habe ich generell Freude an Immobilien, weil sie etwas Dauerhaftes darstellen.

Jeder will in seinem Leben ein kleines Denkmal hinterlassen. Ich erbaue zwar nicht mehr selber Häuser. Aber ich helfe durch meine Verkäufe an der Erhaltung dieser Häuser aus der Blütezeit der Immobilien ein Stück weit mit.

Ein wesentlicher Pfeiler Ihres Erfolgs ist ein handfester Vorteil für Ihre Kunden: Erst wenn der Verkauf unter Dach und Fach ist, schuldet er Ihnen etwas, und zwar nur die ortsübliche Vermittlungsgebühr ohne Nebenkosten. Wie kamen Sie auf diese Geschäftsidee?

Ganz einfach, ich fand sie fair und zeitgemäss. Heute freut mich dass ich als Vorreiter dem heissen Markt meinen Stempel aufdrücken konnte.

Und offensichtlich haben Sie Erfolg mit dieser Strategie?

Ja, in den vergangenen zehn Jahren haben wir viele Liegenschaften im Gesamtwert von circa



CHF einer Milliarde verkauft, die meisten innerhalb von wenigen Wochen. Bei jedem zweiten unserer Verkäufe reichte meist eine einzige Besichtigung. Über diese hohe Trefferquote staune ich manchmal selbst. Sie hat wohl damit zu tun, dass wir sehr sorgfältig auswählen und vorgängig einige Hürden einbauen. Wir verzichten ganz auf Anzeigen in Zeitungen und Verkaufsschilder. Stattdessen setzen wir auf unser Netzwerk und unsere zweisprachige Immobilienplattform. Auf unserer Website www.immoline-basel.ch zeigen wir mit romantischen Texten und schönen Bil-



Headquarter im Paulusquartier

dern unsere Verkaufsobjekte. Jede Liegenschaft braucht eine Verkaufsstrategie, nach der wir gezielt Verkäufer und potentielle Interessenten zusammenbringen. Das reduziert den Aufwand für alle Beteiligten.

Sie haben nicht studiert, sondern sind ein Mann der Praxis. Was halten Sie von Immobilien-Diplomen?

(lacht) Diplome sind zwar beruhigend, aber kein Erfolgsgarant. Verkauf ist zu 80 Prozent Praxis und zu 20 Prozent Theorie. Ich stehe dazu, dass ich nicht studiert habe. Mich hat übrigens in 23 Jahren noch keiner meiner Kunden nach einem Diplom gefragt. Meine Mitarbeitenden werden zwar vom SVIT eidgenössisch in der Theorie geprüft, aber die Verkaufsstrategien der Praxis erlernen sie bei mir.

Mit ihrem erfolgreichen Geschäftskonzept könnten Sie expandieren, zum Beispiel nach Genf oder Zürich. Trotzdem beschränken Sie sich mit Immoline bewusst auf die Region Basel. Warum?

Gelegentlich habe ich mit schönen Einzelobjekten ausserhalb der Region zu tun, wie aktuell mit dem Verkauf eines Schlosses im Burgund, welches als Sommersitz einer alten Basler Familie diente, oder einem ehemaligen Anwesen der Schuhdynastie Bally in Schönenwerd. Ansonsten

bin ich vom Basler Immobilienmarkt begeistert – er funktioniert sehr gut. Er ist ehrlicher, realistischer als der in Zürich oder Genf, wo er überhitzt ist. Hier in der Region kann die Immoline-Basel AG kontinuierlich und gesund wachsen. Zudem schätze ich es besonders, in der Nähe meiner Familie und meinen Freunden zu sein. Dies ist ein ganz privater Aspekt. Mit einer Expansion wäre ich ständig unterwegs und käme wahrscheinlich oft sehr spät nach Hause. Ich lege Wert auf eine gesunde Work-Life-Balance. Für mich ist es zum Beispiel Lebensqualität, mit meiner Familie zu frühstücken und jeden Morgen meinen Sohn zur Schule zu fahren. Neulich spazierte ich mit meiner Partnerin und dem Kinderwagen an einem der vielen schönen Häusern im Quartier vorbei, welche ich verkauft hatte. Es war ein schönes Gefühl zu wissen, dass es jetzt in guten Händen ist.



Weitere Informationen

IMMOLINE Basel AG

Freie Strasse 105
CH-4051 Basel
Telefon +41 (0) 61 273 70 00
info@immoline-basel
www.immoline-basel.ch