

Transparenz und Fairness beim Immobilienverkauf

Wer eine Liegenschaft verkaufen möchte, ist als Verkäufer einer Liegenschaft oft mit schwer nachvollziehbaren Abläufen konfrontiert. Die meisten Maklerbüros drängen auf seitenlange Exklusiv-Maklerverträge und wälzen in der Regel alle Kosten auf den Kunden ab. Oft fallen sogar Kosten an auch wenn das Objekt nicht verkauft wurde.

Die Immoline-Basel AG arbeitet anders und hat als Branchenvorreiter seit nun fast zehn Jahren das spannendere Verkaufsmodell ohne Verkaufsexklusivität anzubieten. Mit dieser Philosophie hat sich das Unternehmen den grössten Marktanteil am Platz Basel gesichert, wenn es um den Verkauf hochwertiger Liegenschaften geht. Der Geschäftsführer sprach mit dem Inhaber der Immoline-Basel AG, Thomas Köstner.

«Geschäftsführer»: Sie setzen in ihrem Beruf ungewöhnliche Massstäbe. Was unterscheidet Sie und Ihre Immoline von anderen Mitbewerbern?

Thomas Köstner: Normalerweise versucht ein Immobilienbüro, dem Kunden einen Exklusivvertrag schmackhaft zu machen. Das ist bequem, denn der Kunde ist dann an ihn, zum Beispiel ein halbes Jahr, gebunden. Zudem muss der Kunde Auslagen, wie zum Beispiel Inserate, Internetgebühren oder die Prospekterstellung, bezahlen. Auch wenn der Verkauf nicht klappt oder der Kunde aussteigen möchte, muss er trotzdem die Aufwendungen bezahlen.

Der Immoline-Kunde bleibt frei. Eine Vermittlungsgebühr wird nur fällig im Erfolgsfalle, der notariellen Verurkundung fällig. Das Ziel ist es eine Liegenschaft innert kurzer Zeit zum bestmöglichen und für beide Seiten vorteilhaften Preis zu verkaufen. Alles was wir bis zur Eigentumsumschreibung tun müssen, ist unser unternehmerisches Risiko.

Erfolgreich:

Immoline-Basel AG steht für Hausverkauf ohne «Knebelverträge».

Sie investieren also zunächst Zeit und Geld und nur im Erfolgsfall bekommen Sie eine ortsübliche Vermittlungsgebühr?

Ja, dies erachten wir als zeitgemäss und fair. Inserate und sonstige Aufwendungen müssen unsere Kunden, wie erwähnt, ebenfalls nicht bezahlen.

Wie sieht bei Ihnen die Vertragsebene aus?

Bei uns zählt noch der Handschlag.

Im Ernst?

Ja, sicher. Unsere Verkäufer-Kunden schätzen dies sehr. Natürlich bekommt unser Kunde auf Wunsch eine schriftliche Bestätigung der Konditionen. Wir verneinen jedoch aus Prinzip sogenannte «Knebel- und Alleinverträge».

Immobilienverkauf ist Vertrauenssache?

Das ist richtig. Eine Immobilie zu verkaufen ist ein laufender Prozess. Das Vertrauen wächst durch die Verkaufsaktivitäten. Wenn ein Hausverkäufer jedoch zum Beispiel nach zwei Mona-

ten das Gefühl haben sollte, dass die «Chemie» zwischen ihm und uns nicht mehr stimmt, kann er jederzeit wieder kostenfrei aussteigen.

Wie lange dauert ein erfolgreicher Verkauf?

Im Durchschnitt benötigen wir für den Verkauf einer Liegenschaft zwei bis drei Monate, bei grösseren Villen (über 2,5 Millionen Franken) zirka sechs Monate, bis zum Kaufabschluss.

Unser Vorteil ist es, dass wir dank unserer zweisprachigen Internetplattform neben einheimischer Klientel einen nicht unbeträchtlichen Anteil an ausländischen Spitzenkräften aus der Wirtschaft zu unseren Kunden zählen.

Sie expandieren in Krisenzeiten an die Freie Strasse. Wie sehen Sie die Zukunft?

Der Immobilienmarkt im Raum Basel ist fantastisch. Die Immoline-Basel AG wächst und entwickelt sich kontinuierlich. Aus diesem Grund haben wir uns als Basels führendes Immobilienunternehmen entschieden, mit unserem Kundencenter auch im Herzen von Basel für unsere Kunden präsent zu sein.



Thomas Köstner

Alter: 44 Jahre
 Zivilstand: ledig
 Erlernter Beruf: Immobilien-Treuhänder
 Branchenerfahrung: 22 Jahre, davon 19 Jahre selbständig
 Heutige Position: Inhaber und CEO der Immoline-Basel AG
 Hobbies: Literatur, Kunst, Reisen, Fussball

Weitere Informationen

Immoline-Basel AG

Hauptsitz: Arnold Böcklin-Strasse 31

CH-4051 Basel

Kundencenter: Freie Strasse 105

CH-4051 Basel

Telefon +41 (0)61 273 70 00

info@immoline-basel.ch

www.immoline-basel.ch