



Thomas Köstner, CEO

Interview mit Thomas Köstner:

Sie setzen in Ihrem Beruf ungewöhnliche Massstäbe. Was unterscheidet Sie und Ihre Immoline von anderen Mitbewerbern?

Thomas Köstner: In der Regel versuchen Immobilienbüros dem Hausverkäufer einen Exklusivvertrag schmackhaft zu machen. Das ist bequem, denn der Eigentümer ist dann z.B. ein halbes Jahr an diesen gebunden. In der Regel fallen sogar saftige Nebenkosten an, obwohl die Liegenschaft nicht verkauft werden konnte. Wir haben da eine grundlegend andere Philosophie. Der Immoline-Kunde bleibt frei. Eine ortsübliche Vermittlungsgebühr wird nur fällig im Erfolgsfall, der notariellen Verurkundung fällig.

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

Thomas Köstner: Ja, dies erachten wir als zeitgemäss und fair. Auch Inserate und sonstige Aufwendungen müssen unsere Kunden nicht bezahlen.

Wie sieht bei Ihnen die Vertragsebene aus?

Thomas Köstner: Bei uns zählt noch der Handschlag.

Frage: Im Ernst?

Thomas Köstner: Ja, sicher. Unsere Verkäufer-Kunden schätzen dies sehr. Natürlich bekommt unser Kunde auf Wunsch eine schriftliche Bestätigung der mündlich besprochenen Konditionen. Übrigens, unser Verkaufsauftrag kann bei Unzufriedenheit jederzeit und ohne Kostenfolge durch den Verkäufer wieder aufgelöst werden.

Es scheint, Sie verkaufen nur absolute Luxusvillen?

Thomas Köstner: Nein, das muss man relativieren. Wir haben uns in der Region Basel einen guten Na-

Bei Liegenschaftsverkäufen mit der Immoline-Basel bleiben Sie «Herr im Hause»

Die Immoline-Basel AG als Branchenvorreiter

Die 2001 gegründete Immoline-Basel AG arbeitet von Beginn an anders als die meisten ihrer Mitbewerber und hat als Branchenvorreiter den Markt verändert. Das kundenfreundliche Verkaufsmodell ohne Verkaufsexklusivität, ohne Maklerzeitverträge und unnötige Nebenkosten hat sich bewährt. Der Gründer und CEO Thomas Köstner freut sich: «Wir werden oft kopiert, aber die Schweizer Hausbesitzer schätzen zu unserem Vorteil eben zumeist das Original».

Die Immoline-Basel AG startet 2012 in das elfte Geschäftsjahr und hat sich im letzten Jahrzehnt schnell zum Marktführer im mittleren bis gehobenen Preissegment entwickelt. Die Verkaufszahlen der Immoline-Basel AG sprechen für sich. Seit Gründung wechselten Liegenschaften im Wert von über einer Milliarde Franken die Hand. Dieser einzigartige Erfolg ist nicht allein der Unternehmensphilosophie oder der 23-jährigen Berufserfahrung von Thomas Köstner zu verdanken, sondern vor allem dem unermüdlichen Engagement eines professionellen Verkauferteams.



Immoline-Geschäftsstelle an der Freien Strasse 105

men erarbeitet, wenn es um den Verkauf von Villen in der oberen Preiskategorie geht. Unser Team verkauft jedoch genauso erfolgreich und mit der gleichen Professionalität und Begeisterung kleinere Einfamilien- oder Doppelhäuser. Auch Wohnungen aller Grössen wechseln bei uns zügig die Hand.

Wie lange dauert ein erfolgreicher Verkauf?

Thomas Köstner: Im Durchschnitt benötigen wir für den Verkauf einer Liegenschaft 3 bis 4 Monate, bei grösseren Villen ca. 6 Monate bis zum Kaufabschluss. Unser Vorteil ist es, dass wir neben einheimischem Klientel, auch Dank unserer zweisprachigen Internetplattform, einen nicht unbeträchtlichen Anteil an ausländischen Spitzenkräften aus der Wirtschaft zu unseren Kunden zählen.

Sie expandierten erst kürzlich an die Freie Strasse. Wie sehen Sie die Zukunft?

Thomas Köstner: 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.



Immoline-Basel AG

Hauptsitz: Arnold Böcklin-Str. 31, 4051 Basel

Kundencenter: Freie Str. 105, 4051 Basel

Tel. 061 273 70 00

info@immoline-basel.ch

www.immoline-basel.ch