

«Immoline feiert erfolgreichstes Geschäftsjahr»

Das perfekte Beziehungsnetz, ein hochwertiges Verkaufsportfolio und die positive Mund-zu-Mund-Propaganda machen Thomas Köstner mit seiner Immoline-Basel AG zum erfolgreichsten Liegenschaftsmakler der Region. Während die Mitbewerber letztes Jahr unter den schwierigen Marktbedingungen an Boden verloren haben, fand der Vollblut-Verkäufer mit seinem hochqualifizierten Team für weit über 100 Einfamilienhäuser und Wohnungen neue Besitzer.

Denn die Kombination von Top-Qualität und Know-How setzt sich in der Schweiz immer durch.



Sobald im Frühling die Gärten zu blühen beginnen, boomt auch der Immobilienmarkt. Denn die meisten Hausverkäufer entscheiden sich jetzt zum Verkauf und zeigen ihre Häuser am Liebsten von ihrer schönsten Seite. Doch damit ist es natürlich nicht getan. «Lage, Grösse, Alter, Zustand, Ausstattung und Preis entscheiden über die Verkäuflichkeit», sagt Thomas Köstner. Das Team der Immoline-Basel AG findet für jedes Objekt die richtige Strategie und dominiert nun schon über einem Jahrzehnt den hiesigen Markt.

Nur bei Erfolg Honorar-Anspruch

Thomas Köstner verfügt bereits über 28 Jahre Berufserfahrung und war der Erste in Basel, der die traditionelle Vorgehensweise der ansässigen Makler mit seiner kundenfreundlichen Philosophie komplett umgekrempelt hat. Früher war es gang und gäbe, dass mit seitenlangen Exklusiv- und Zeitverträgen gearbeitet und jegliche Nebenkosten auf die Kunden abgewälzt wurden. Thomas Köstner meint: «Aber eigentlich

«Der Makler ist die Brücke zwischen Verkäufer und Käufer»

will keiner dazu gezwungen werden, mit wem und wie lange er mit jemandem zusammen zu arbeiten hat». Darum gilt bei der Immoline seit jeher der traditionelle Handschlag. Der Kunde bleibt damit frei und kann jederzeit bei Unzufriedenheit mit einem Anruf und natürlich ohne Kostenfolgen den Auftrag wieder lösen. Ein Honorar wird nur fällig, wenn es zu einem erfolgreichen Abschluss gekommen ist. «Dieses Vorgehen ist zeitgemäss und fair. Die Kunden wissen dies sehr zu schätzen», sagt Thomas Köstner.

Die Banken versuchen sich zur Zeit als Bremsklotz

Wer als Immobilienvermittler nur ein Inserat im Internet publiziert und dann auf Reaktionen hofft, wird in dieser Sparte nicht lange überleben. Nur stetes Engagement und aktiver Verkauf zahlen sich aus. Zudem ist der Markt ständig im Wandel und neuen Herausforderungen ausgesetzt. Einzelkämpfer gehen da schnell unter. Der Marktleader Immoline-Basel AG hat das Gespür dafür, welche Trends sich abzeichnen. Aktuell sind die finanzierenden Grossbanken im Fokus, welche sich als Bremsklötze präsentieren und durch ihre schlechte Einwertungen der Liegenschaften mehr und mehr Eigenkapital vom Käufer fordern. Der Immoline-Basel AG bereitet das allerdings wenig Kopfzerbrechen, denn sie verfügt über eine kaufkräftige Klientel aus dem In- und Ausland. Thomas Köstner: «In Basel bestimmt immer noch der Markt den Preis und nicht das Wüest & Partner Computerprogramm der Bank.»



Thomas Köstner ist ein Vollblut-Verkäufer.

Ein Liegenschafts Kauf ist eine Lebensentscheidung

Thomas Köstner beschreibt seine Aufgabe so: «Wir sind die Brücke zwischen Verkäufer und Käufer. Als Vermittler zwischen mehreren Parteien braucht es viel Finger-spitzengefühl.

Denn ein Haus kauft man in der Regel nicht jedes Jahr, das ist eine Lebensentscheidung. Manchmal ist der Hintergrund eines Besitzerwechsels nicht für alle Beteiligten ein Grund zur Freude. Zum Beispiel, wenn es sich um ein Scheidungshaus handelt. Oder wenn jemand gestorben ist. Dann muss der Immobilienprofi die Erben-gemeinschaft an einen Tisch bringen oder auch als Mediator amten. Dazu braucht es Einfühlungsvermögen – und das haben er und sein Verkäuferteam.

Lösungen durch klassische Maklertätigkeit

Der Erfolg der Immoline-Basel AG drückt sich nicht nur in Zahlen aus. Die Zeichen stehen auf Expansionskurs. Darum wächst das 2001 gegründete Unternehmen auch kontinuierlich. Neben der Zentrale im Basler Paulusquartier, dem Servicecenter an der Freien Strasse 105 (2009) und der Spe-

zialabteilung für hochwertige Luxusimmobilien Immoline Prime Properties (2012) gibt es seit 2014 auch die Immoline-Geschäftsstelle Pratteln, welche am Schmittiplatz an der Hauptstrasse 31 domiziliert ist. So ist nun auch die Kundennähe bis in den Aargau gewährleistet.

Je besser man die Bedürfnisse eines Suchenden kennt, desto einfacher ist es, das ideale Zuhause für ihn und seine Familie zu finden. Interessantes Detail: Oft kaufen die Klienten eine ganz andere Liegenschaft als diejenige, die sie im Internet entdeckt haben. Massgeschneiderte Lösungen durch klassische Maklertätigkeit zu finden – das ist eine der grössten Stärken des ganzen Immoline-Teams.

Die Immoline fühlt sich in jedem Preissegment zu Hause

Die bisherige Verkaufsbilanz seit Gründung liegt bei etwa eintausend (!) verkauften Liegenschaften in Basel und der näheren Umgebung. Im hochklassigen Segment ist das Unternehmen bestens etabliert. Die Abteilung «Immoline Prime Properties» ist ein Powerseller. Auch im öffentlichen Dienst geniesst die Immoline-Basel AG ei-

nen tadellosen Ruf. So konnte kürzlich ein grosses Gebäude für die Krebsliga beider Basel gefunden werden. «Auch das war ein Kunde, der durch eine Empfehlung auf uns zugekommen ist», freut sich der Immobilienpionier Thomas Köstner. Dennoch weist das Unternehmen darauf hin, dass es sich nach wie vor in jedem Preissegment zu Hause fühlt. Jedes Reiheneinfamilienhaus oder jede noch so kleine Wohnung wird mit derselben Hingabe weitervermittelt. *doz* ■



IMMOLINE®
BASEL AG

Hauptsitz: Arnold Böcklin-Str. 31, 4051 Basel

Kunden-Office: Freie Strasse 105, 1. OG

Immo-Lounge: Freie Strasse 105, 2. OG

Immoline-Baselland:

Hauptstrasse 31, 4133 Pratteln

Tel. 061 273 70 00

koestner@immoline.ch ■ www.immoline.ch