



Immoline-Basel AG: Auf Erfolgskurs an die Freie Strasse

Die Immoline-Basel AG, Basels führendes Immobilienunternehmen für gehobene Wohnobjekte, ist die erste Adresse für Verkauf und Kauf bzw. die Suche nach erstklassigen Liegenschaften in bevorzugten Wohnlagen der Stadt und der Agglomeration Basel. Seit kurzem ist die Immoline-Basel AG neben ihrem Hauptsitz im Paulusquartier nun auch mit einer Filiale an der Freien Strasse 105 präsent.



Constanze von Grafenstein

Alter: 27 Jahre
 Zivilstand: ledig
 Erlernter Beruf: Immobilien-Kauffrau
 Branchenerfahrung: 8 Jahre, davon 3 Jahre bei Immoline-Basel AG
 Heutige Position: Prokuristin der Immoline-Basel AG
 Hobbies: Sport, Lesen und Kochen



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
 Hobbys: Literatur, Kunst, Reisen, Fussball

Als Branchen-Vorreiterin für kundenfreundliche Dienstleistungen ohne Verkaufsexklusivität, erhebt die Immoline-Basel AG ein ortsübliches Honorar nur im Erfolgsfall und bietet ihren Kunden klassische Full-Service Dienstleistungen ohne zusätzliche Nebenkosten für Inserate und Internetpräsentationen.

Die von Immobilien-Treuhänder Thomas Köstner 2001 gegründete Immoline-Basel AG zählt neben einer ausgesuchten einheimischen Klientel einen nicht unbeträchtlichen Anteil an ausländischen Spitzenkräften aus der Wirtschaft und dem universitären Umfeld zu ihren Kunden. Entsprechend umfasst das Immobilienangebot exklusive Liegenschaften von Stockwerkeigentum, Einfamilien-, Doppel- und Mehrfamilienhäusern.

Der beispiellose Erfolg der Immoline-Basel AG wird nicht nur durch einen stabilen und lebendigen Immobilienmarkt innerhalb eines prosperierenden, attraktiven Wirtschafts- und Lebensraums begründet, sondern vor allem auch durch eine Geschäftsphilosophie, die die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt rückt. Kernstück dieser Philosophie ist - neben den genannten kundenfreundlichen Rahmenbedingungen - die professionelle Beratung, die Wahl der richtigen Verkaufsstrategie und die individuelle Betreuung der Kunden.

Dies lässt sich auch an der Tatsache ablesen, dass die Hälfte aller Objekte bereits nach der ersten oder zweiten Besichtigung verkauft werden konnten. In den acht Jahren seit ihrer Gründung hat die Immoline-Basel AG über 600

Immobilien-Objekte in Basel und Umgebung verkauft. In der Regel verkauft das Unternehmen Immobilien-Objekte innert vier bis zwölf Wochen an ausgewählte bonitätsstarke Kaufinteressenten.

Dank dem ausgezeichneten Netzwerk von Thomas Köstner und seinem Immoline-Team, zu dem auch die Prokuristin und Topverkäuferin Constanze von Grafenstein gehört, werden Verkäufe sehr diskret abgewickelt. Daher verzichtet das Immobilienunternehmen grundsätzlich auf plakative Verkaufsschilder in den Vorgärten und farblose Publikationen von Inseraten in der Tagespresse, sondern nutzt den klassischen Immobilienverkauf, verknüpft mit umfassenden Internetpräsentationen.



Aktuell im Verkauf: 500 qm-Villa am Ausserberg in Riehen



Referenzobjekt Rätischer Hof im Paulusquartier: Verkauf im Oktober 2009

Interview mit Thomas Köstner und Constanze von Grafenstein

von Niggi Freundlieb

«Geschäftsführer»: Welche Unternehmensphilosophie verfolgt die Immoline-Basel AG?

Thomas Köstner: Wer eine Liegenschaft verkaufen möchte, macht oft ungute Erfahrungen. Viele Immobilienbüros drängen auf Exklusivverträge. Nebenkosten für Inserate, Internetauftritte etc. werden an den Kunden weiterberechnet. In der Regel fallen sogar Kosten an, obwohl die Liegenschaft gar nicht verkauft wurde. Kündigungen von diesen Maklerverträgen, welche oft sogar auf lange Zeiträume festgeschrieben sind, ist meist mit enormen Kosten verbunden. Der Immoline-Kunde bleibt frei und entscheidet selbst wie lange er mit uns zusammenarbeiten möchte. Ein Ausstieg aus dem Vertrag ist jederzeit und ohne Kostenfolge möglich. Wir sind der Meinung, dass dies zeitgemäss und fair ist.

Constanze von Grafenstein: Unser Ziel ist es, die uns gestellten Herausforderungen und individuellen Wünsche unserer Kunden verantwortungsvoll und partnerschaftlich zu lösen. Diskretion sowie höchster Respekt gegenüber unseren Kunden sind für uns selbstverständlich und integraler Bestandteil unserer Firmenphilosophie – weil wir ein faires Geschäft für alle Beteiligten möchten.

Konkret: Welche Vorteile hat der Kunde, wenn er durch die Immoline-Basel AG eine Liegenschaft kauft bzw. verkauft, oder bei ihr einen Suchauftrag platziert?

Thomas Köstner: Der Kunde bezahlt das ortsübliche Honorar nur im Erfolgsfall. Bei der Immoline-Basel AG gibt es kein Kleingedruck-

tes und auch keine sogenannten «Knebelverträge». Mann kann sagen, dass die Immoline-Basel AG den Weg zurück zu alten Werten beschritten hat: Bei uns zählt der Handschlag noch als solcher.

Dass heisst also, bei der Immoline kann ein Kunde bei Unzufriedenheit ohne Kostenfolge vom Verkaufsauftrag zurücktreten?

Thomas Köstner: Exakt. Dies betrachten wir als fair. Da wir eine ehrliche Kundenbeziehung und völlige Transparenz herstellen möchten, informieren wir den Kunden über den aktuellen Stand der Verkaufsentwicklung seiner Liegenschaft. Er kann jederzeit reagieren und gegebenenfalls bei Unzufriedenheit seinen Kaufauftrag ohne Kostenfolge zurückgeben.

Wie aus Ihren Referenzen zu entnehmen ist, muss ein Verkäufer bei Ihnen nicht lange auf den ersehnten Verkaufsabschluss warten. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Thomas Köstner: [lacht] Wir können natürlich auch nicht zaubern, verfügen aber über eine umfangreiche Kundenkartei mit Suchaufträgen von ca. 250 bonitätsstarken Kaufinteressenten. Zudem sind wir sehr gut mit Banken, der Chemie und den internationalen Schulen in Basel vernetzt. Ausserdem ermöglichen unsere Präsentationen im Internet mit ansprechenden Texten und hochwertigen Bildern, dass der Interessent sich vorab einen besseren Gesamteindruck verschaffen kann. Dadurch erhöhen sich die Erfolgchancen, den richtigen Käufer zu finden, im Gegensatz zu herkömmlichen Zeitungsinseraten natürlich enorm.

Constanze von Grafenstein: Wir registrieren auf unserer Internetplattform, die wir übrigens als erster regionaler Anbieter auch zusätzlich



Aktuell im Verkauf: Topsanierte 13 Zimmer-Jugendstilvilla direkt am Rhein



Weitere Immoline - Referenzobjekte: Villa zum Hirzenboden im Gellert



Villa von ehemaligem FCB-Spieler in Reinach

in einer englischen Version anbieten, monatlich über 40'000 «Klicks». Ich denke, das liegt daran, weil wir unseren Kunden hier mehr als nur nüchterne Fakten bieten.

Versuchen Sie denn auch bewusst; Emotionen mit Ihren Beschreibungen zu wecken?

Thomas Köstner: Ja, sicher. Für die meisten Käufer ist der Erwerb einer Liegenschaft Herzenssache und eine im Leben einmalige Entscheidung. Es ist also neben der grossen wirtschaftlichen Bedeutung ebenso eine Entscheidung, die auf emotionaler Ebene abläuft. Ein Haus ist nicht einfach nur ein Gebrauchsgegenstand, sondern der Lebensmittelpunkt der Familie. In einem Eigenheim muss man sich wohl und sicher fühlen. Neben der Lage, der Architektur, dem Lichteinfall und dem Innenausbau ist die Stimmung, die ein Haus ausstrahlt, ein entscheidender Faktor, welcher letztlich den Ausschlag für den Kauf geben kann.

Sie haben täglich mit Liegenschaften zu tun, bedeuten diese Objekte Ihnen persönlich mehr als nur materielle Werte?

Thomas Köstner: Absolut. Wie gesagt, Häuser sind nicht einfach seelenlose Objekte. Meine Leidenschaft galt immer schon Häusern, die eine Geschichte erzählen können. Mein Puls schlägt einfach höher bei Häusern mit toller Architektur, egal ob es sich um ein Stadthaus mit hohen Räumen und Stuckaturen oder um einen kubischen Neubau mit Betonfassade handelt. Wir vermitteln jegliche Art von Liegenschaften vom Stockwerkeigentum, über das Reihenhaus, die Luxusvilla bis zum Mehrfamilienhaus mit der gleichen Begeisterung. Das Gefühl, einen Verkaufsauftrag erfolgreich abzuwickeln und eine faire Brücke zwischen den Bedürfnissen von Käufer und Verkäufer zu bilden, also eine Win-Win-Situation zu schaffen, ist das Schöne an unserem Beruf.

Der Basler Immobilienmarkt zeigt sich trotz des momentan wirtschaftlich schwierigen Umfeldes stabil. Was ist Ihre Erklärung dafür?

Constanze von Grafenstein: Gerade der Bereich im mittleren und gehobenen Immobiliensegment, in dem wir tätig sind, ist im hiesigen Raum krisenresistent. Einerseits profitieren wir von vielen internationalen Zuzüglern, welche in den genannten Schlüsselbranchen beschäftigt sind. Andererseits ist der Trend zum Eigenheim auch bei den Schweizern ungebrochen. Auch die Aussicht auf wahrscheinlich längerfristig tiefe Zinsen ist ein grosser Anreiz.

Seit Anfang November ist die Immoline-Basel AG auch mit einer Filiale an der Freien Strasse 105 präsent. Was waren die Überlegungen für diesen Schritt?

Thomas Köstner: Die Immoline-Basel AG wächst und entwickelt sich kontinuierlich und wir möchten für unsere Kunden auch an einer der besten Adressen im Zentrum Basels präsent sein. Wir werden dort unsere Dienstleitung ausbauen und weitere qualifizierte Mitarbeiter in unser Team aufnehmen. Damit schaffen wir auch neue Arbeitsplätze.

Sie sehen also für sich und Ihre Immoline in eine rosige Zukunft?

Thomas Köstner: Ja. Der Erfolg der Immoline-Basel AG ist für unser Team ein Zeichen, dass unsere Dienstleistung und die Bereitschaft zum Engagement geschätzt werden. Es freut mich besonders, wenn Empfehlungen aus dem Kreis bestehender Kunden kommen. Sich auf diesem Weg einen guten Namen in Basel zu erarbeiten ist die Garantie für kontinuierliches Wachstum.



Immoline-Gründer Thomas Köstner



Constanze von Grafenstein, Prokuristin der Immoline-Basel AG

Weitere Informationen

Immoline-Basel AG

Hauptsitz: Arnold Böcklin-Strasse 31
4051 Basel

Office: Freie Strasse 105
4051 Basel

Telefon +41 (0) 61 273 70 00
info@immoline-basel.ch
www.immoline-basel.ch