

2007: Die Immoline-Basel AG ist die Nr. 1 in Basel. Schlüssel zum Erfolg: Keine Maklerverpflichtung!

Seit 2001 haben bereits über 450 Hausbesitzer erfahren, dass man bei der Immoline-Basel AG (www.immoline-basel.ch) bestens aufgehoben ist, wenn man seine Liegenschaft, ob Villa, Eck-, Reihen-, Ein- oder Mehrfamilienhaus in der Region Basel, erfolgreich verkaufen möchte.

Die absolut professionelle Abwicklung und Fullservice-Dienstleistung von der Besichtigung bis zur Verurkundung sind die Basis für jeden erfolgreichen Verkauf.

Der Sitz der Immoline-Basel AG im Basler Paulusquartier



Das Konzept ist einfach: Schluss mit Verkaufsexklusivität! – Der Immoline-Kunde bleibt frei und bezahlt nur im Erfolgsfall die ortsübliche Vermittlungsgebühr – und keinen Rappen mehr! Thomas Köstner, Gründer und CEO der Immoline-Basel AG, ist sein 20 Jahren in der Immobilienbranche tätig und steht zu dieser in Basel einmaligen Dienstleistung Frage und Antwort.

Herr Köstner, mit Ihrer Philosophie «Verdienen nur im Erfolgsfall» wurde die Immoline-Basel zum führenden Immobilien-Partner auf dem hiesigen Marktplatz. Was steckt dahinter?

Thomas Köstner: Immer mehr Kunden haben verstanden, dass man sich nicht mehr vertraglich dem Makler ausliefern muss. Wer eine Liegenschaft verkaufen möchte, macht oftmals ungute Erfahrungen. Viele Büros drängen auf Exklusivaufträge und wälzen dann alle anfallenden Kosten, wie beispielsweise die Insertions- und Internetkosten usw. auf den Kunden ab. In der Regel fallen sogar Rücktrittsgebühren oder prozentuale Kosten an, obwohl das Objekt gar nicht verkauft wurde. Ein Aussteigen aus diesen Verträgen ist meist mit erheblichen Kosten verbunden. Das muss nicht sein! Die Immoline hat bewiesen, dass es auch anders geht.

Wie sieht das auf der Vertragsebene bei Ihnen aus?

Bei mir zählt noch der Handschlag! Natürlich bekommt unser Kunde, zu seiner Rechtssicherheit, auf Wunsch auch eine schriftliche Bestätigung der hier beschrie-

benen Dienstleistungen. Es gibt jedoch kein Kleingedrucktes und auch keine exklusiven Klauseln, die bei Nichtverkauf die entstandenen Nebenkosten des Maklers absichern.

Wie läuft es bei Ihnen, sollte die «Chemie» einmal nicht stimmen?

Genau, das ist der springende Punkt, der Hausverkäufern sehr wichtig ist. Unser Kunde hat die Möglichkeit unsere Dienstleistung während des Verkaufes zu beurteilen. Bei Unzufriedenheit oder schlechtem



Thomas Köstner: «Verdient wird nur im Erfolgsfall.» Assiiert wird er von Constanze von Grafenstein.

Bauchgefühl kann er jederzeit, ohne Frist und kostenfrei den Verkaufsauftrag zurückziehen.

Das heisst der Kunde bestimmt selbst wie lange er mit Ihnen zusammenarbeiten möchte?

Ja, das halten wir für zeitgemäss und marktgerecht.

Wie wahrscheinlich ist ein erfolgreicher Verkauf?

Im Durchschnitt dauert es acht bis zwölf Wochen bis zum notariellen Kaufvertragsabschluss.

(Siehe auch unter Referenzen – www.immoline-basel.ch). Dies ist auch äusserst wichtig, denn eine Liegenschaft, die zu lange auf dem Markt ist wird zum Ladenhüter. Der beste Verkaufspreis wird erfahrungsgemäss in den ersten 3 Monaten erzielt. Aus diesem Grund erachte ich den Sinn von herkömmlichen «Zeitverträgen» mit Laufzeiten von bis zu 9 Monaten für mehr als fraglich!

Ihr kundenfreundliches Konzept findet Anklang. Lehnen Sie sich jetzt erst mal zurück?

Natürlich nicht. Wir werden die Anstrengungen eher noch verstärken. Der Erfolg ist ein Zeichen, dass unsere Dienstleistung und Bereitschaft zum Engagement geschätzt wird. Es freut uns besonders, wenn Empfehlungen aus dem Kreis bestehender Kunden kommen. Sich auf diesem Weg einen guten Namen in Basel zu machen, ist die beste Garantie für den weiteren Erfolg.



Firmen-Info

Immoline-Basel AG
Arnold Böcklin-Strasse 31
4051 Basel
Tel. 061 273 70 00
www.immoline-basel.ch
koestner@immoline-basel.ch