

Transparenz und Fairness beim Immobilienverkauf

Erfolgreich: Hausverkauf mit der Immoline-Basel AG



Thomas Köstner

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 Nebenkosten auf den Kunden ab.

In der Regel fallen sogar Kosten an, obwohl das Objekt nicht verkauft werden konnte.

Die von Thomas Köstner 2001 gegründete Immoline-Basel AG arbeitet anders und hat als Branchenvorreiter nun seit fast 10 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 von Wohnliegenschaften geht.

Frage an den Inhaber der Immoline-Basel AG, Thomas Köstner: 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 z.B. Inserate, Internetgebühren oder die Prospekterstellung, bezahlen. Wir haben da eine grundlegend andere Philosophie.



Aktuell: Neubauwohnungen in Pfeffingen



Neue Geschäftsstelle an der Freien Strasse in Basel

Der Immoline-Kunde bleibt frei: Eine Vermittlungsgebühr wird nur fällig im Erfolgsfalle der notariellen Verurkundung. 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.

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

Ja, dies erachten wir als und 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. Wenn ein Hausverkäufer z.B. nach zwei Monaten das Gefühl haben sollte, dass die «Chemie» zwischen ihm und uns nicht mehr stimmt, kann er jederzeit wieder kostenfrei aussteigen.

Es scheint, Sie verkaufen nur absolute Luxusvillen?

Nein, das muss man relativieren. Wir haben uns in der

Region Basel einen guten Namen erarbeitet, wenn es um den Verkauf von Villen in der oberen Preiskategorie (2,5– 6 Mio.) geht, und sind auch sehr stolz darauf, wenn uns diese Eigentümer das Vertrauen schenken.

Unser Team verkauft jedoch genauso erfolgreich und mit der gleichen Professionalität und Begeisterung kleinere Einfamilien- Doppel- oder Reihenhäuser (ab CHF 750 000.–).

Auch Wohnungen aller Grössen wechseln zügig die Hand.

Wie lange dauert ein erfolgreicher Verkauf?

Im Durchschnitt benötigen wir für den Verkauf einer Liegenschaft 2 bis 3 Monate, bei grösseren Villen ca. 6 Monate bis zum Kaufabschluss.

Unser Vorteil ist es, dass wir neben einheimischen Klientel dank unserer zweisprachigen Internetplattform 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.



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



Luxusvilla in Binningen