

G **GESCHÄFTSFÜHRER*IN** **F BASEL**

FRÜHLING 2025

KOLUMNEN

FABIENNE BALLMER-GERBER

FRANK LINHART

KATRIN KADEN

LUCA URGESE

ÄSTHETIK, ARCHITEKTUR UND DYNAMIK IN SYMBIOSE

TSCHANTRÉ AG SETZT MASSSTÄBE IN DER GEBÄUDETECHNIK

PIONIERLEISTUNG SEIT ÜBER NEUN JAHRZEHNTE

IVB BEHINDERTENSELBSTHILFE BEIDER BASEL

DIE RICHTIGE WAHL FÜR FAHRFREUDE

EIN AUSBLICK MIT THOMAS KELLER, CEO DER ABT AUTOMOBILE AG



KRISTINA COVINO

IMMO77 – PEOPLE-BUSINESS IN REINFORM

PEOPLE-BUSINESS IN REINFORM

IMMO77





Mit Menschen zu arbeiten, war für Kristina Covino, Geschäftsführerin von Immo77, die hauptsächliche Inspiration für ihren Schritt in die Selbstständigkeit. Heute, 22 Jahre später, hat sich die damalige Firmengründung zur persönlichen Erfolgsgeschichte entwickelt – Immo77 ist über die Region Basel hinaus ein Begriff, hat sich bestens etabliert und verfügt über eine solide Basis.

Interviewpartnerin: Kristina Covino
 Autorin: Gabriela Röthlisberger

Das viel zitierte Geheimnis des Erfolgs ist ein komplexes Gebilde aus Fähigkeiten, Einstellungen und Strategien, die über die Grenzen des Fachwissens hinausgehen. Motivation alleine ist bereits eine wirkungsvolle Triebfeder, denn wer seine Aufgaben mit Enthusiasmus sowie Sorgfalt erledigt und dabei Energie investiert, ist laut Kristina Covino auf dem goldrichtigen Weg.

Frau Covino, Sie haben bereits in jungen Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und 2003 Ihre Firma Immo77 gegründet. Selbstverständlich musste dafür eine ausgereifte Geschäftsidee mit tragfähigem Konzept entwickelt werden, aber war in erster Linie nicht auch eine gehörige Portion Unternehmergeist, Mut und Passion für die Immobilienbranche nötig?

KRISTINA COVINO: Genau diese Herausforderungen und mein ausgeprägtes Flair für die Branche motivierten mich dazu, meine Firma zu gründen. Damals war ich Studentin und arbeitete für eine Treuhandfirma im Immobilienverkauf. Der Entschluss zur Selbstständigkeit

nahm im Oktober 2003 Gestalt an – der erste Schritt bestand aus einem Gang zum Handelsregisteramt, um die Firma eintragen zu lassen. Ehrlich gesagt hatte ich zu diesem Zeitpunkt noch keinen handfesten Businessplan, war dafür aber überaus positiv eingestellt. Die freundliche Dame am Schalter half mir ohne zu zögern dabei, den Zweck meiner Firma für die Eintragung zu beschreiben. Noch heute bin ich der hilfsbereiten Mitarbeitenden dafür sehr dankbar. Das war ein aufregender Tag!

Können Sie mir die Faktoren für den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens nennen?

In erster Linie stehe ich meinem Kundenkreis stets persönlich zur Seite. Mit viel Engagement wird kommuniziert, vermarktet, besichtigt und verhandelt – immer mit einem hohen Mass an Diskretion und dem nötigen Gespür für die jeweilige Situation, denn nicht allen fällt der Verkauf und der damit verbundene Abschied von der eigenen Liegenschaft leicht. Zudem ist aufgeben für mich keine Option, dranbleiben lautet meine Devise.

Um stets am Ball zu bleiben, sind fortlaufende Aus- und Weiterbildungen unumgänglich. Über welche Hard Skills verfügen Sie?

Ich kann einen Uniabschluss in der Sprach- und Kommunikationswissenschaft vorweisen und bin zertifizierte Immobilienbewerterin CAS FH. Ausserdem besuche ich regelmässig Weiterbildungskurse, die von diversen Verbänden angeboten werden, bei denen ich Mitglied bin.

Stichwort zwischenmenschliche Kompetenz: Eine Immobilie, respektive das Wohnen, ist immer eine sehr persönliche Sache, die Diskretion und eine Vertrauensbasis erfordert. Wie steht es um Ihre Soft Skills?

Absolut, das ist das A und O in unserer Branche. Ich bin ausgesprochen anpassungsfähig und höre beiden Seiten, der Verkäufer- sowie Käuferschaft, aufmerksam zu. Nur so lässt sich eine optimale Lösung generieren, bei der allumfassende Zufriedenheit und unser Erfolg als Ziel anvisiert werden. Wenn beispielsweise während einer Besichtigung die Interessenten sagen, dass die Wohnung grundsätzlich gefällt, ausser der alten geschlossenen Küche und dem Plattenbodenbelag, so kann ich kurzerhand jemanden aufbieten, der eine Offerte für die gewünschten Änderungen vorlegt. Diese rasche Problemlösung wird heutzutage überaus geschätzt. Lösungsorientiert zu sein, nimmt in meinem Berufsalltag einen grossen Stellenwert ein.

Diese Herausforderung und Abwechslung liebe ich an meinem Beruf. Jede Verkaufssituation und jede Liegenschaft erfordert eine massgeschneiderte Verkaufsstrategie. Es stehen immer Menschen mit ihren Geschichten dahinter, die es zu verstehen gilt, damit eine zufriedenstellende Lösung gefunden werden kann.

Sie sind mehrsprachig in Basel aufgewachsen, sprechen fünf Sprachen, haben hier studiert und sind mit der Region von Kindesbeinen an vertraut. Deswegen nehme ich an, dass Sie beruflich vorwiegend in Basel-Stadt und Agglomeration tätig sind. Oder reicht der Aktionsradius von Immo77 darüber hinaus?

Ausnahmen gab und gibt es immer, doch der Immobilienverkauf bei Immo77 beschränkt sich auf Basel und die Nordwestschweiz. Mit meinem Kundenkreis pflege ich grösstenteils einen langjährigen, freundschaftlichen Kontakt und es ►

«ES STEHEN IMMER MENSCHEN MIT IHREN GESCHICHTEN DAHINTER, DIE ES ZU VERSTEHEN GILT, DAMIT EINE ZUFRIEDENSTELLEND E LÖSUNG GEFUNDEN WERDEN KANN.»



© Pino Covino

Maklerin vom Scheitel bis zur Sohle – Kristina Covino

kommt auch vor, dass ich die gleiche Liegenschaft sogar mehrmals verkaufen darf, wenn die Käuferschaft wieder wegzieht.

Den Austausch mit Maklerinnen und Maklern aus anderen Regionen empfinde ich aber auf jeden Fall als wertvoll. Da kommen immer wieder gegenseitige Weiterempfehlungen zustande.

Wie gestaltet sich das Dienstleistungsangebot von Immo77 im Detail?

Immo77 bietet Unterstützung bei der Verkaufsvermittlung von Einfamilienhäusern, Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäusern und Bauland. Wir entlasten unsere Kundschaft mit einem «Rundum-Service» – angefangen bei einer persönlichen Verkaufsberatung bis hin zur Marktwertschätzung und Ausarbeitung einer zielgruppengerechten Vermarktung jeder Liegenschaft. Unser Fokus liegt auf einem speditiven Verkaufsprozess und wir set-

zen alles daran, den besten Verkaufspreis für unsere Kunden und Kundinnen zu erzielen. Vom ersten Gespräch bis zur Kaufvertragsunterzeichnung beim Notar steht ihnen immer die selbe, vertraute Ansprechperson zur Seite. Selbstverständlich übernehmen wir auch die Liegenschaftsübergabe nach erfolgreichem Verkauf.

Auf der Homepage von «Immo77» stösst man auf das Zitat «Handle so, dass die Maxime deines Willens jederzeit zugleich als Prinzip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könnte.» (Von Immanuel Kant) Können Sie mir mehr über Ihre Philosophie und Stärken erzählen?

Dieses Zitat ist einer der bekanntesten Grundsätze zum ethisch korrekten Handeln. Ich habe es für meine Website gewählt, weil es meine Motivation unterstreicht und mein tägliches Agieren begründet. Korrektes und faires Handeln ist mir geschäftlich wie auch privat enorm wichtig.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von Immo77 ist, dass Sie praktisch «inhouse» mit einem professionellen Fotografen zusammenarbeiten, der im Handumdrehen eine optimale Präsentation der Objekte auf die Beine stellen kann. Dieser Idealfall ist in Ihrer Branche bestimmt nicht oft anzutreffen?

Fachgerechte Drohnenaufnahmen sowie Innen- und Aussenaufnahmen auf einem technisch hohen Niveau und die «walk-through-video»-Produktion durch meinen Fotografen zeigen die zu verkaufende Immobilie im besten Licht und sind bei Immo77 im Vermittlungshonorar inklusive. Gerade in der Pandemiezeit waren die «walkthrough-videos» eine grosse Unterstützung. Für eine tadellose Präsentation unserer Liegenschaften nehmen wir uns viel Zeit.

Das Vermittlungshonorar bezahlen die Kundinnen und Kunden nur im Erfolgsfall – ergo werden weder Aufwandsentschädigungen noch zusätzliche Spesen verrechnet. Das erscheint mir als ein faires und transparentes Konzept. Aus welchen Gründen haben Sie sich für diese Variante entschieden?

Weil ich mich selbst über Rechnungen mit plötzlich auftauchenden Zusatzleistungen ärgere, welche vorher nicht kommuniziert wurden. Heutzutage sind auch Fixpreishonorare auf dem Markt. Das ist in Ordnung, wenn ohne Umschweife kommuniziert wird, was konkret inklusive ist und welche Arbeit die Kundschaft selbst übernehmen muss. Bei mir gilt das Honorar, welches bei Mandatserteilung vereinbart wurde, egal was ich alles dafür aufwenden muss. Und: Bei Unzufriedenheit mit unserer Arbeit kann man sich jederzeit zurückziehen.

Wie haben sich im Laufe der Zeit die Erwartungen und Ansprüche seitens der Kundschaft an Sie als Immobilienvermittlerin verändert?

Das Tempo des Handlungsspielraumes ist rasanter geworden und der Berg an Administrationsarbeit hat deutlich an Höhe gewonnen, somit müssen wir auch schneller arbeiten. Früher habe ich ein Verkaufsprospekt per Post verschickt, was an sich bereits ein paar Tage dauerte, bis der Kundenkreis diese in den Händen hielt. Das streckte die Zeit bis zum Besichtigungstermin natürlich in die Länge. Heute gelangt das PDF-Verkaufsprospekt in wenigen Sekunden zur Kundschaft. Hinzu kommt, dass mittlerweile zahl-



Der ansprechende Firmensitz im Basler Iselin-Quartier

reiche Websites «gratis» Dienstleistungen anbieten. Da muss man sich beim Dienstleistungsangebot schon mit Benefits abheben können!

Auf welchem Weg finden die Kundinnen und Kunden grösstenteils zu Immo77?

Den Löwenanteil stellen die Weiterempfehlungen durch meinen Kundenstamm dar, mein gut ausgebautes Netzwerk spielt ebenfalls eine grosse Rolle. Besonders freue ich mich über Laufkundschaft, die spontan in meinem Büro im Iselinquartier vorbeikommt!

Sie haben sich für eine Mitgliedschaft beim HEV (Hauseligen-tümerverband Basel-Stadt), der SIV (Schweizer Immobilien-schätzer Verband) sowie bei wipswiss (woman in property switzerland) entschieden. Welche Vorteile versprechen Sie sich von diesen Mitgliedschaften?

Das umfangreiche Angebot an Weiterbildungen, Netzwerk-Events, Kursen und Workshops, aber auch ein reicher Mix und ein guter Austausch mit Expertinnen und Experten aus der Immobilienbranche. Man muss immer aktuell informiert sein und die Verbandsmitgliedschaften bieten hier eine exzellente Plattform.

Heutzutage hängt das erfolgreiche Agieren einer Firma eng mit einem weitreichenden Netzwerk zusammen. Können Sie das ebenfalls bestätigen?

Ja, total! Das Miteinander trägt zur Effizienz und Schnelligkeit bei. Man kann sich auf zuverlässige Antworten verlassen. Wenn ich zum Beispiel eine dringliche juristische Frage habe, dann konsultiere ich entsprechende kompetente Fachpersonen aus meinem Netzwerk. Im Gegenzug stehe ich ebenso mit meinem Know-how zur Verfügung.

Die Immobilienbranche wird als Stabilitätsanker der Schweizer Wirtschaft angesehen, weil die Immobilienwirtschaft 16 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmacht. Wird sich diese Sachlage, Ihrer Meinung nach, auch weiterhin so konstant entwickeln?

Gut recherchiert, Frau Röthlisberger! Korrekt, das bestätigen die Zahlen im Kurzbericht Immobilienwirtschaft 2024 des Bundesamtes für Wohnungswesen. Knapp zwei Drittel aller Gebäude dienen dem Wohnen und es werden immer mehr. Diese Gebäude

müssen geplant, gebaut, bewirtschaftet, finanziert oder verkauft werden, und das schafft Arbeitsplätze. Man glaubt es kaum, aber in der Schweiz arbeitet jede sechste Person in einer Stelle mit Immobilienbezug. Die Immobilienbranche entwickelt sich somit konstant weiter.

Nichtsdestotrotz befindet sich die Immobilienbranche der Schweiz an einem entscheidenden Wendepunkt ihrer digitalen Reise. Mussten Sie bereits strategische Investitionen und technologische Anpassungen tätigen, um den Marktanforderungen zu genügen sowie wettbewerbsfähig zu bleiben?

Selbstverständlich, der Gang mit der Zeit und die Digitalisierung gehören dazu. Ich möchte aber auch betonen, dass das klassische Verkaufsschild vor einer Liegenschaft immer noch ein gutes Vermarktungsmittel ist. Technologische Anpassungen wie Maklersoftware, hedonische Bewertungstools und «virtual staging» bei den Fotos unterstützen den Prozess effizient. Gespannt bin ich auf die Entwicklung der VR-Brillen, die den Kaufinteressierten die Möglichkeit der virtuellen Besichtigung eröffnen, was bei Neubauten und Verkäufen ab Grundrissplan eine grosse Unterstützung sein könnte. Am Ende ist es aber immer noch der Mensch, der eine Immobilie mit all seinen Emotionen verkauft oder kauft.

Wohin soll die Reise für Ihr Unternehmen in den nächsten zwei Jahrzehnten gehen – möchten Sie in naher Zukunft etwas verwirklichen?

Darauf bin ich, ehrlich gesagt, selbst gespannt! Meine Vision ist, dass ich Menschen weiterhin beim Verkauf ihrer Liegenschaft unterstützen darf – qualifiziert und auf jede Situation spezifisch angepasst. Ob nun mit oder ohne VR-Brille, das wird sich zeigen. —



IMMO 77

Türkheimerstrasse 77, CH-4055 Basel, Telefon +41 (0) 61 283 30 22,
info@immo77.ch, immo77.ch