



1. Peter Stalder: vom Einmannbetrieb zum bekannten Immobilien-Unternehmer.

ERFAHRUNG ALS FUNDAMENT

«Vertrauen ist das Wichtigste in unserer Branche.» Mit diesen Worten beginnt Peter Stalder das Gespräch in den luftigen Räumlichkeiten am Claragraben, wo sich sein siebenköpfiges Team um Liegenschaften kümmert und dabei seine Kunden umfassend betreut. Seit bald 15 Jahren.

Peter Stalder macht seine Aussagen mit frischer Klarheit und sympathisch selbstbewusst. Seinen Erfolg hat er sich im Laufe spannender Berufs- und Lebensphasen erarbeitet und dabei sämtliche Facetten der Immobilienbranche kennengelernt. Ursprünglich auf dem Bau tätig, veränderten sich seine Perspektiven im Berufsleben durch einen Arbeitsunfall vor 25 Jahren schlagartig. Peter Stalder hatte sich bei einem Sturz vom Baugerüst beide Handgelenke gebrochen. Seine Tätigkeit als Maurer weiterzuführen, stand damit ausser Frage. Was jedoch für den begeisternden Kleinbasler und Fasnächtler beinahe noch schwerer wog, war die Tatsache, dass er – der fantastische Tambour – mit zwei zertrümmerten Handgelenken nicht mehr trommeln konnte.

Peter Stalder liess sich nicht unterkriegen. Der Wissbegierige begann eine kaufmännische Ausbildung, erlangte das Handelsdiplom. Nach einigen Jahren als Angestellter bei Immobilien-Firmen und Architekturbüros und nach erfolgreicher Weiterbildung zum Eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder entschloss sich Stalder 1996 zum Schritt in die Selbstständigkeit. Seit den bescheidenen Anfängen als Einmannbetrieb in einem Mini-Büro ist die Pe-

ter Stalder Immobilien AG Jahr für Jahr kontinuierlich gewachsen. «Ich habe in all den Jahren keine Werbung gemacht. Dass wir die Sache gut machen, dass mein Team kompetent, enorm engagiert und verlässlich ist, hat sich einfach herumgesprochen. Und darauf bin ich stolz», freut sich der Unternehmer, der ursprünglich Koch werden wollte, dann aber eine Maurerlehre absolvierte.

Peter Stalder, was ist Ihr Erfolgsrezept?

Peter Stalder: Wir haben klein angefangen und sind langsam, aber stetig gewachsen. Wenn wir Liegenschaften bewirtschaften, mit dem Verkauf einer Immobilie oder einer Erstvermietung beauftragt werden, oder wenn wir um Rat bei bau- und mietrechtlichen Fragen angefragt werden, steht bei uns stets der Mensch im Zentrum. Das ist keine Floskel! Denn zufriedene Mieter sind wirtschaftliche Mieter, weil sie länger in ihrer Wohnung verbleiben. Zufriedene Handwerker leisten Ausserordentliches. Und zufriedene Auftraggeber schenken einem Vertrauen und sind damit die beste Werbung für ein Unternehmen.

2. Aktuelles Erstvermietungsprojekt in Laufen mit 90 Wohnungen. 32 davon sind als Seniorenwohnungen konzipiert.
3. Peter Stalder und sein Team: «Wir ticken alle ähnlich.»

Ihre Firma bewirtschaftet und verwaltet aber nicht nur Liegenschaften...

...richtig! Wir bieten eine Rundum-Betreuung an: Beratung, Vermittlung und Verkauf sind neben der Bewirtschaftung unsere Eckpfeiler. Besonders spannend sind immer Erstvermietungsobjekte. Weil hier der Approach mit viel Herzblut erfolgt und das Spektrum der Aufgaben des Immobilien-Treuhänders über sein effektives Fachgebiet hinausgeht und auch Fragen des Marketings, der Strategieentwicklungen und der Bauherrenberatung Teil der verantwortungsvollen Aufgabe sind.

Sie waren früher selbst auf dem Bau tätig. Profitieren Sie heute von Ihrer ersten Ausbildung?

Ganz klar. Ich weiss Bescheid, was heute bautechnisch möglich und welcher Preis konform ist. Ausserdem habe ich ein sehr gutes Auge, wenn es darum geht, die Qualität eines Bauwerks oder einer Arbeit zu beurteilen. Unter Baufachleuten herrscht zudem eine spezielle Art der Kommunikation, anders als in einem Bürobetrieb, und da tut dieser Wissensvorsprung ganz gut im täglichen Umgang mit Handwerkern.

Sie sind sehr stark mit dem Kleinbasel verbunden. Betreuen Sie nur Immobilien auf der rechten Seite des Rheins?

Selbstverständlich nicht. Wir haben ein ziemlich grosses Einzugsgebiet, das sich bis in die Kantone Aargau und Solothurn erstreckt.

Wo ist die Verbindung zum minderen Basel?

Ich bin hier geboren und aufgewachsen. Das Kleinbasel weist eine ausgesprochen bunte Durchmischung unterschiedlichster Kulturen auf. Das gefällt mir. Bereits die historischen Brauchtümer

zeigen, dass der Stadtteil am rechten Rheinufer schon immer etwas nonkonformistisch war. Besonders verbunden mit dem Kleinbasel bin ich zudem natürlich als Vorgesetzter der Ehrengesellschaft zum Rebhaus und seit 2004 als Spielchef des Vogel Gryff.

Trommeln spielt in Ihrem Leben eine wichtige Rolle. Was kann einem Tambour Schlimmeres passieren, als sich die Hände zu brechen?

Ja, das war hart. Aber ich hatte Glück im Unglück, weil mich kompetente Ärzte behandelt haben. Ich hatte sehr früh mit dem Trommeln begonnen und auch die Tambouren-RS gemacht. 23 war ich, als sich der Unfall ereignete. Doch ich bin ein Stehaufmännchen: Drei Jahre später, 1988, wurde ich Trommelkönig beim Brysdrummlle. Und heute bin ich neben meinem Engagement beim «Vogel Gryff» auch noch Tambour bei den «Swiss Mariners».

Apropos Swiss Mariners: Ich weiss, dass Sie noch andere Berührungspunkte mit dem «American Way of Life» haben.

Ich besitze eine modifizierte Harley-Davidson in die ich meine begrenzte Freizeit investiere. Die Harley zahlt mir aber mit herrlichem Fahrvergnügen und ihrem unverwechselbaren Sound ein Vielfaches zurück.

Zurück zu den Immobilien; Ihr Büro zählt heute sieben Mitarbeiter?

Ja, und ursprünglich wollte ich ein Ein- oder Zweimannbetrieb bleiben. Durch das kontinuierliche Wachstum – das oft fremdbestimmt ist – ist auch der administrative Aufwand gewachsen. Zudem ist man in der Immobilienbranche mit 2–3 Mitarbeitern nicht schlagkräftig genug, grössere Aufträge mit der notwendigen Effizienz umzusetzen.

Wie kann man das Job-Profil Ihrer Mitarbeiter beschreiben?

Wir alle sind Spezialisten und Allrounder zugleich. Flexibilität ist enorm wichtig, eine gute Ausbildung unabdingbar. Unsere langjährige Erfahrung ist dabei das Fundament, auf das wir mit



4. Peter Stalder ist als Vorgesetzter der Ehrengesellschaft zum Rebhaus und als Spielchef des Vogel Gryff mit dem Kleinbasel besonders verbunden.

jedem Mandat erneut bauen. Und ganz wichtig: Alle, die hier arbeiten, ticken ähnlich wie ich. Das schweisst intern zusammen und prägt extern unseren geschlossenen, resultatorientierten, verlässlichen Auftritt im Markt.

Sie sagen, für Sie seien Mieter so wichtig wie Ihre Mandanten. Ein schwieriger Spagat?

Richtig, beide sind für mich Kunden. Wir erbringen für den Hausbesitzer wie für die Mieter eine Dienstleistung und streben Zufriedenheit auf beiden Seiten an. Wie gesagt, der Immobilienbesitzer kann nur profitieren, wenn die Mieter sich wohl fühlen. Ich bin Mitglied der kantonalen Schlichtungsstelle für Mietstreitigkeiten, deshalb kenne ich die Anliegen beider Seiten sehr gut. Selbst haben wir auch eine Qualitätssicherung eingeführt, indem wir Mieterbefragungen durchführen, die uns aufzeigen, ob die Kundenzufriedenheit sich mit unseren Zielen deckt.

Welches sind heute die grössten Herausforderungen der Immobilien-Branche?

Ich denke, das Generalistische, das von uns verlangt wird. Neben einer guten kaufmännischen Grundausbildung sind umfassende bautechnische Kenntnisse gefordert. Wir müssen im Mietrecht sattefest sein, und tagtäglich ist unsere Sozialkompetenz gefordert, wenn es um Verhandlungen mit Kunden und Handwerkern geht oder wir kleinere und grössere Meinungsverschiedenheiten unter Bewohnern innerhalb eines Hauses regeln müssen. Unsere Branche hat da leider nicht immer den besten Ruf. Meistens zu Unrecht. Mein Team und ich versuchen daher mit einer Top-Leistung, hoher Fachkompetenz, Fairness, Engagement und Leidenschaft glaubwürdig und verlässlich im Markt zu agieren.

www.stalder-immobilien.ch
Peter Stalder Immobilien AG
Claragraben 83
CH-4005 Basel
T 061 226 64 00 / F 061 226 64 01

