



INHABER UND GRÜNDER

# Ruben Buchwalder

Persönlich verantwortlich für jedes Mandat der ImmoVero GmbH. Unternehmer mit starkem regionalem Bezug und fundierter Immobilienpraxis.

*«Ein Immobilienverkauf ist für viele Menschen eine der grössten Entscheidungen ihres Lebens. Genau deshalb verdient er ruhige, ehrliche und persönliche Begleitung.»*

**RUBEN BUCHWALDER**

# Mein Weg in die Immobilienvermittlung

Geboren und aufgewachsen im idyllischen **Nunningen im Schwarzbubenland**, habe ich meine Wurzeln nie vergessen — im Gegenteil: Sie prägen bis heute mein Werteverständnis, meinen Blick auf Menschen und meine enge Verbundenheit mit der Region.

Nach meinem Schulabschluss war für mich früh klar: Ich bin **kein Theoretiker**, sondern jemand, der anpackt, umsetzt und Verantwortung übernimmt. Deshalb habe ich mich bewusst für den direkten Einstieg ins Berufsleben entschieden.

## Verkauf als Fundament

Mein Weg führte mich zunächst in den **Verkauf**. In einem Fachverlag für Wirtschaftsmagazine lernte ich den Vertrieb von der Pike auf — unter der Anleitung eines grossartigen Mentors. Ich durfte mich vom Einsteiger über den Verkaufsleiter bis zum stellvertretenden Geschäftsleiter entwickeln.

Diese intensive Zeit hat mich nachhaltig geprägt: **Klare Kommunikation, echtes Interesse am Gegenüber und unternehmerisches Denken** sind seither Teil meines beruflichen Selbstverständnisses.

## Finanzberatung und Kundenverständnis

Später wechselte ich in die **Finanzbranche**, absolvierte die Ausbildung zum Finanzberater und begleitete während rund fünf Jahren Privatkunden in allen Fragen der unabhängigen Finanzplanung.

Auch hier standen **Vertrauen, Zuhören und lösungsorientiertes Umsetzen** im Zentrum meiner Arbeit — Fähigkeiten, die heute in der Immobilienvermittlung unverzichtbar sind.

## Unternehmertum, Marketing und Immobiliennähe

2007 wagte ich den Schritt in die **Selbstständigkeit**. Gemeinsam mit einem Geschäftspartner gründete ich einen regionalen Verlag und baute die auflagenstärkste Gratiszeitung der Region auf.

Über 14 Jahre hinweg führten wir das Unternehmen erfolgreich und arbeiteten eng mit zahlreichen Werbepartnern aus der Immobilienbranche zusammen. Um ihre Projekte wirksam präsentieren zu können, war ein tiefes Verständnis des regionalen Immobilienmarktes notwendig: **Strukturen, Hintergründe, Zielgruppen und Entwicklungspotenziale erkennen und diese gezielt und glaubwürdig kommunizieren**.

Diese Arbeit war weit mehr als Marketing — sie legte den Grundstein für mein nachhaltiges Interesse und meine Begeisterung für die Immobilienbranche.

## Eigene Immobilienpraxis

Parallel dazu begannen wir früh, selbst in **Immobilien zu investieren**. Der Kauf und die Verwaltung von Mehrfamilienhäusern, die Planung und Realisierung aufwändiger Umbauprojekte sowie das laufende Management führten über die Jahre zu einem breiten, praxisnahen Verständnis von Immobilien als **Lebensraum, Investitionsobjekt und Entwicklungspotenzial**.

*Ich weiss aus eigener Erfahrung, was es heisst, Verantwortung für eine Immobilie zu tragen — wirtschaftlich, baulich und menschlich.*

### Der Schritt zu ImmoVero

Nach der pandemiebedingten Schliessung unseres Verlages 2021 folgte eine Phase der Neuorientierung. Als selbstständiger Marketing- und Verkaufsberater durfte ich spannende Mandate begleiten. Doch die Faszination für Immobilien und der Wunsch, Menschen bei der Verwirklichung ihrer Wohnträume zu unterstützen, blieben stets präsent — und haben mit der Gründung meiner eigenen Immobilienagentur ihre konsequente Form gefunden.

Mit der Gründung der **ImmoVero GmbH** mit Sitz in Metzerlen und dem Fokus auf das **Obere Leimental und das Laufental** hat für mich ein neues Kapitel begonnen — getragen von jahrzehntelanger Verkaufserfahrung, unternehmerischem Denken, fundierter Immobilienpraxis und echter Begeisterung für die Region.

### Warum ich Immobilienvermittlung bewusst anders gestalte

Gemeinsam mit meiner Familie habe ich mich vor Kurzem selbst im Leimental niedergelassen und dabei unseren eigenen Wohnraum verwirklicht. Diese persönliche Erfahrung — selbst Suchender, Planender und Entscheidender zu sein — verleiht meiner Arbeit als Makler zusätzliche Tiefe.

Während unserer intensiven Suche durfte ich zahlreiche Besichtigungen aus der Perspektive eines Kaufinteressenten erleben und dabei viele regionale Makler in Aktion sehen. Diese Erfahrungen haben mir deutlich vor Augen geführt, wie selten jene Präsenz, Verbindlichkeit und ehrliche Kundenorientierung spürbar sind, die man sich als Kunde in einer so wichtigen Situation eigentlich wünschen würde.

Genau diese Erkenntnis hat mich zusätzlich darin bestärkt, **Immobilienvermittlung bewusst anders zu gestalten** — persönlich, engagiert und mit klaren Qualitätsansprüchen.

### Starke Begleitung durch Erfahrung

Weil mir die **professionelle, rechtlich einwandfreie und qualitativ hochstehende Abwicklung** jedes Mandats besonders wichtig ist, habe ich mich bewusst für eine starke Partnerschaft entschieden:

Mit **Sven Venzin**, Gründer und Inhaber der **Top Immobilien AG**, konnte ich einen der erfahrensten und renommiertesten Immobilienmakler der Region Basel als **Senior Consultant und Mentor** gewinnen.

Mit über 30 Jahren Markterfahrung, einem exzellenten Netzwerk und einem makellosen Ruf bringt Sven Venzin seine Erfahrung, sein strategisches Know-how und sein regionales Netzwerk aktiv in die Begleitung der Mandate ein. So profitieren meine Kundinnen und Kunden von Beginn an von **höchster Professionalität und jahrzehntelanger Marktkenntnis**.

### Mein Anspruch heute

Heute bin ich überzeugt: Der Schritt in die Immobilienbranche war kein Zufall, sondern die logische Weiterentwicklung eines beruflichen Lebens, das stets von **Unternehmergeist, Kundenorientierung und echtem Interesse am Menschen** geprägt war. Ich freue mich, diese Werte in meiner heutigen Rolle täglich einzubringen — und dazu beizutragen, **Wohnträume Wirklichkeit werden zu lassen**.

## Wofür ich stehe

### Verantwortung statt Verkaufsdruck

Ein Immobilienverkauf ist für viele Menschen eine der grössten Entscheidungen ihres Lebens. Ich übernehme Verantwortung für Klarheit, Struktur und einen sauberen Prozess — nicht für einen möglichst schnellen Abschluss um jeden Preis.

### Ehrlichkeit und realistische Einschätzung

Eine fundierte, marktnahe Bewertung ist für mich die Grundlage jedes Mandats. Lieber eine ehrliche Einschätzung mit Substanz als ein überzogenes Versprechen ohne Tragfähigkeit.

### Persönliche Begleitung

Hinter jeder Immobilie steht eine Geschichte. Deshalb begleite ich Eigentümer persönlich — vom ersten Gespräch über die Vermarktung und Verhandlung bis zur Übergabe.

### Regionale Verwurzelung

Im Laufental und Leimental zuhause, mit engem Bezug zur Region und einem geschärften Blick für Markt, Mikrolagen und Menschen. Nicht aus der Distanz, sondern aus eigener Erfahrung.



#### AN MEINER SEITE

### Sven Venzin · Senior Consultant

Mit über 30 Jahren Markterfahrung begleitet Sven Venzin die Mandate von ImmoVero als Senior Consultant und Mentor — mit strategischem Know-how, regionaler Marktkenntnis und einem starken Netzwerk.

Ruhige, ehrliche und persönliche Begleitung —  
für Entscheidungen mit Tragweite.

#### PERSÖNLICHER KONTAKT

**Ruben Buchwalder**  
Inhaber, ImmoVero GmbH

#### DIREKT ERREICHBAR

076 412 33 74  
info@immo-vero.ch

#### STANDORT

Lagerhausweg 2  
4116 Metzerlen