

Zuverlässigkeit, Fairness und grosses Engagement

Vor bald sieben Jahren feierte Ina Good mit ihrem Unternehmen Ina Immobilien AG in Celerina Jubiläum. Nicht etwa ein rundes Firmenjubiläum, sondern die 100. Wohnung, die das Unternehmen im Engadin in zwölf Jahren umbauen konnte. Heute sind es bereits weit mehr als 200 Wohnungen.

rem. Das Geschäft mit Immobilien entdeckte die gebürtige Niederländerin Ina Good eigentlich per Zufall. Good arbeitete damals bei einer Bank im Engadin und besass eine Wohnung, die sie nach ihren Vorstellungen umgebaut hatte. Nach der Geburt ihrer älteren Tochter änderten sich ihre Bedürfnisse. Sie verkaufte kurzerhand ihre Wohnung und kaufte sich mit dem Erlös eine andere Wohnung, die sie ebenfalls umbaute. Aus diesem privaten Bedürfnis entstand Goods Geschäftsidee und schliesslich die Ina Immobilien AG.

Kaufen und modernisieren

Das ursprüngliche Geschäftsmodell ist auch nach 19 Jahren noch dasselbe. Ina Good kauft im Engadin ältere Wohnungen oder Häuser an guten Lagen, die vorwiegend in den Siebziger- und Achtzigerjahren gebaut wurden. Diese modernisiert sie und baut sie umfassend um. Musste sie anfänglich noch viel Verhandlungsgeschick einbringen, so hat sich ihr Geschäft inzwischen etabliert und ihr Ruf ist ausgezeichnet. «Auf viele Objekte werde ich direkt von Handwerkern hingewiesen, noch bevor diese auf dem Markt sind», sagt Good. Auch ihr Netzwerk

bei den Hauswarten hilft beim Finden von Objekten. «Hauswarte wissen immer, wenn jemand verkaufen will», ergänzt sie. Zu ihrem guten Ruf in der Branche trägt sie Sorge. «Ich möchte, dass man im Engadin weiss, dass wir zuverlässige und faire Geschäftspartner sind.»

Allerdings spürt Ina Good auch das knappe Angebot auf dem Wohnungs- und Häusermarkt. «Inzwischen findet man sehr wenige Objekte im Engadin und ich schlage zu, wenn ich finde, dass der Preis eines Objekts noch vertretbar ist», führt Good aus. Es gebe einen so grossen Nachfrageüberhang, dass Verkäufer ihre Objekte auch zu Mondpreisen anbieten würden. Sie sei aber nicht bereit, jeden gewünschten Preis zu bezahlen.

Was sich in den vergangenen Jahren im Immobilienmarkt im Engadin ebenfalls verändert habe, sei der Einfluss von grossen Immobilienmaklern. Diese hätten das sogenannte Bieterverfahren eingeführt. «Das hatten wir früher im Engadin nicht», ergänzt Good, «früher hiess es ganz klar: first come, first serve.» Heute müssten Interessenten einen Preis für ein Objekt anbieten und die Makler vergeben dieses dann an den Meistbietenden. Dieses Bieterverfahren unterstütze sie nicht, erklärt Good, und sie werde sich auch in Zukunft davon fernhalten.

Eine Herzensangelegenheit

Wie prekär der Wohnungsmarkt gerade auch für Einheimische im Engadin ist, ist Ina Good sehr bewusst. Sie betrachte die Segmente, also den Erst- und den Zweitwohnungsmarkt unterschiedlich. So vermietet sie im Engadin 35 Wohnungen, davon ist gut die Hälfte an Einheimische vermietet. Ausserdem vermietet sie acht Wohnungen an die Stiftung Girella, die sich im Oberengadin um Menschen in schwierigen Lebenssituationen kümmert. Immer wieder kauft sie auch Wohnungen in neuen Überbauungen, die sie explizit an Einheimische zu bezahlbaren Kosten vermieten möchte.

Für Ina Good ist es eine Herzensangelegenheit, nicht nur im teuersten Segment Immobilien anzubieten, sondern auch günstigeren Wohnraum für Einheimische. Sie selbst sei als damals alleinerziehende Mutter auch nicht immer auf der Sonnenseite des Lebens gestanden und wisse nur zu gut, wie sich dies anfühle. «Heute bin ich eine erfolgreiche Geschäftsfrau und das ist meine Art, der Gesellschaft etwas zurückzugeben.»



Ina Good auf einer Baustelle einer Wohnung, die sie aktuell im Engadin umbaut.