Vier neue Partner für bürosuche.de

Bundesweit sollen Büromieter auf bürosuche.de in den nächsten Jahren Büroflächen finden können. Dabei haben wir zum Ziel, die Suche immer weiter zu vereinfachen. Heute gibt es Angebote auf den Angermann-Märkten Berlin, Frankfurt, Hamburg, Hannover und Stuttgart. Seit dem Relaunch im Oktober 2018 konnten zudem Partner in Dresden, Köln und dem Ruhrgebiet gewonnen werden. Ganz neu dabei ist corealis als exklusiver Partner für den Standort Düsseldorf, sodass ab dem 3. Quartal 2019 auch dort Büroflächen über bürosuche.de zu finden sein werden.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen unsere bürosuche-Partner vor:

corealis Commercial Real Estate GmbH: bürosuche.de-Partner in Düsseldorf

Durch den jüngst unterschriebenen Kooperationsvertrag ist bürosuche ab dem dritten Quartal auch in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt vertreten. „Das Gesamtkonzept von bürosuche.de hat uns schnell überzeugt. Die exklusive Partnerschaft mit bürosuche.de ersetzt die Suche auf unserer eigenen Homepage und bietet uns einen großen Mehrwert. Neben der hochwertigen Darstellung der Immobilienangebote und der sehr guten Usability für die Mietinteressenten, können wir unsere Online-Präsenz für Büromieter in der Region Düsseldorf maßgeblich verbessern", erläutert Jens Reuther, Geschäftsführender Gesellschafter von corealis. Im Interview mit inpuncto gab er Einblicke in die Unternehmensphilosophie und die Besonderheiten des Düsseldorfer Büromarkts.

Jens Reuther

Geschäftsführender Gesellschafter der corealis Commercial Real Estate GmbH

Seit wann sind Sie am Düsseldorfer Immobilienmarkt tätig?

Meine Karriere begann 1993 bei einem international agierenden britischen Maklerhaus in Düsseldorf. 2010, also in den Nachwehen der Finanzkrise, habe ich dann corealis Commercial Real Estate in Düsseldorf gegründet.

Welche Dienstleistungen bieten Sie für Büromieter an?

Wir helfen Mietern und Eigentümern von Büroflächen, ihre Ziele effizient und ohne teure Irrtümer zu erreichen. Dies gewährleisten wir mit einer sehr persönlichen Beziehung, unserer Expertise und tiefer Marktkenntnis sowie mit viel Herzblut bei der Beratung. Unser Dienstleistungsportfolio reicht von der Konzeptionsberatung bei Projektentwicklungen für Eigennutzer, Markt- und Standortanalysen und der Erstellung von Anforderungsprofilen über die Angebotsanalyse und Raumplanung bis zur Vertragsbegleitung. Hierbei arbeiten wir mit Architekturpartnern und anderen beratenden Partnern interdisziplinär zusammen.

Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?

Was wir versprechen, halten wir auch. Es erfüllt uns jedes Mal aufs Neue mit Freude und Stolz, wenn Unternehmen uns ihr Vertrauen schenken und unsere Ratschläge hören wollen. Wir sagen dem Kunden, wenn seine Vorstellungen nicht zu realisieren sind, und zeigen dabei gleichzeitig die bestmöglichen Alternativen auf. Darüber hinaus ist es heute von großer Bedeutung, kurze Response-Zeiten einzuhalten und alle Informationen zügig zur Verfügung zu stellen.

bürosuche.de wurde 2015 von der Angermann Real Estate Advisory AG entwickelt. Die hochwertige Onlineplattform verfügt inzwischen über mehrere tausend Büroimmobilienangebote in unterschiedlichen deutschen Metropolregionen. Büromieter finden in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, im Ruhrgebiet und in Stuttgart neue Büroräume auf bürosuche.de.

Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern in Düsseldorf?

Unsere kleine Unternehmensstruktur sichert eine hohe Expertise an der Schnittstelle zwischen uns und unseren Kunden. Durch unsere unternehmerisch geprägte Philosophie erkennen wir die Bedürfnisse unserer Kunden schneller und finden die dazu passenden Lösungen, die wir mit ihnen erörtern. Somit trägt unsere Philosophie zur bestmöglichen Interessenvertretung unserer Mandanten bei. Unsere Zielgruppe sind überwiegend mittelständische Hidden Champions sowie internationale Konzerne.

Vor welchen Herausforderungen stehen Büromieter in Düsseldorf?

Der Erfolg jedes Unternehmens hängt von der Motivation und dem Know-how der Menschen ab, die dort arbeiten. Daher geben hohe Gehälter allein nicht mehr den Ausschlag, warum Fachkräfte sich für einen Arbeitgeber entscheiden. Vielmehr spielen der Arbeitsplatz selbst und die Qualität der Kommunikationsmöglichkeiten im Unternehmen eine zunehmend größere Rolle. Die Suche nach den idealen Büroräumen, die eine hohe Mitarbeiterbindung bei gleichzeitig hohem Rekrutierungspotenzial ermöglichen, stellt Unternehmen in den heutigen Büromärkten vor eine große Herausforderung. An der Miete zu sparen kann am Ende auf anderer Ebene kostspielig sein, wenn das gesuchte Personal nicht gewonnen werden kann.

Worauf sollten Büromieter bei der Bürosuche unbedingt achten?

Eine gute Vorbereitung ist im wahrsten Sinne des Wortes die halbe Miete. Insbesondere bei einem tendenziell knapper werdenden Angebot sollte diese Vorbereitung zielgerichtet und effizient ver-

laufen. Nicht jeder Eigentümer hat die gleichen Interessen beziehungsweise Handlungsspielräume. Daher ist es ratsam, sich einen erfahrenen Partner auszusuchen, der die Möglichkeiten genau kennt und über Erfahrungen bei Verhandlungen verfügt. Darüber hinaus zeugt das Hinzuziehen eines Immobilienmaklers von einem professionellen Vorgehen bei der Standortsuche, was insbesondere bei der Bewerbung um die richtige Bürofläche von Vorteil sein kann. Denn immer häufiger kommt »

es aufgrund der großen Nachfrage zu Interessensbekundungen von mehreren Mietinteressenten für dieselbe Fläche. Für das suchende Unternehmen besteht dann die Gefahr, dass die präferierte Fläche einem anderen Mietinteressenten zugesprochen wird.

Welche Besonderheiten gibt es auf dem Düsseldorfer Büromarkt?

Als Landeshauptstadt gehört Düsseldorf zu den Top-5 Immobilienhochburgen in Deutschland. Im Gegensatz zu anderen deutschen Bürometropolen verfügt Düsseldorf immer noch über eine komfortable Leerstandsquote, die Unternehmen Raum zum Wachsen gibt, weil Büroflächen kurzfristig verfügbar sind. Der starke Zuzug von neuen Einwohnern in den letzten Jahren sowie das starke Wirtschaftswachstum hat aber auch hier die Verfügbarkeit von Grundstücken für Projektentwicklungen stark eingeschränkt.

In der Vergangenheit hat der Düsseldorfer Büromarkt nie die Dynamik entwickeln können wie die Metropolen München oder Frankfurt. Allerdings wird hier aus dem Nachteil ein Vorteil: der Büromarkt ist für viele Investoren berechenbarer.

Darüber hinaus ist die hohe Diversifizierung der Branchen ein Garant für moderate Volatilität beziehungsweise eine hohe Stabilität. Daher gab es in der Vergangenheit nie ähnlich große Umsatzrückgänge wie in anderen Metropolen.

Zu den Hauptnachfragern gehören regelmäßig Ministerien oder regierungsnahe Bereiche, Telekommunikationsunternehmen, Unternehmensberatungen und Kanzleien sowie Medienunternehmen und Werbeagenturen.

Auf welche Entwicklungen müssen sich Büromieter in Düsseldorf künftig einstellen?

Definitiv auf Preissteigerungen bei den Angebotsmieten. Die durch den sehr hohen Leerstand in den vergangenen Jahren gebeutelten Eigentümer werden jetzt für sich die kontinuierlich hohe Nachfrage und das geringer werdende Angebot für Mietanpassungen nutzen wollen. An einigen Standorten konnten wir schon Preissteigerungen bei der Neuvermietung von über 50 % beobachten.

Inwieweit hat sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in den vergangenen Jahren verändert?

Gerade im gewerblichen Bereich war die Beratungsqualität immer sehr hoch. Dadurch, dass renommierte internationale Player verstärkt Nachwuchs ausbilden und sich entsprechende Bildungseinrichtungen nicht mehr allein auf den wohnwirtschaftlichen Immobilienteil konzentrieren, sondern die Gewerbelandschaft berücksichtigen, hat sich die Beratungsqualität in den letzten zwei Jahrzehnten stark verbessert. Besonders die Regelungen des Bestellerprinzips haben Makler gezwungen, ihr Geschäftsmodell zu überdenken. Sie können nur überleben, wenn sie ihren Kunden einen Mehrwert bieten, was die Dienstleistungsqualität in der Folge erhöht hat.

Wie sehen Sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?

Längst gehört zur Immobilienvermarktung die Internetpräsenz in den einschlägigen Portalen. Dadurch erhalten die Nachfrager einen schnelleren und anonymeren Zugang zum Marktgeschehen. Allerdings wird das Angebot durch die großen Portale nicht transparenter. Ein Großteil der Anbieter stellt die zur Verfügung stehenden Objekte doppelt und dreifach ein, und es gibt große Überschneidungen. Daher ist es für den Interessenten nicht immer einfach zu erkennen, ob der Anbieter zum einen autorisiert ist, die betreffende Immobilie zu vermitteln, und ob sie zum anderen nicht bereits bekannt ist. Am Ende wird die persönliche und fachliche Beratung durch den Makler den entscheidenden Mehrwert bringen.

Kontakt:
Jens Reuther
0211 - 5 22 88- 470
jens.reuther@corealis.de
www.corealis.de
www.bürosuche.de

„Wir befinden uns bereits in aussichtsreichen Gesprächen mit einer Reihe von weiteren Partnerunternehmen. Der Erfolg von bürosuche.de ist für uns zugleich der Auftrag, die technische Entwicklung der Onlineplattform immer weiter voranzutreiben. Zusammen mit unseren Kooperationspartnern ist der Fokus auch zukünftig klar darauf gerichtet, den digitalen Anmietungsprozess für Büromieter zu optimieren."

Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender der Angermann Real Estate Advisory AG

Beate Protze Immobilien GmbH: bürosuche.de-Partner in Dresden

„Angesichts der fortschreitenden Digitalisierung erweitert bürosuche.de unsere Möglichkeiten hinsichtlich Darstellung, Funktionalität und Usability maßgeblich. Darüber hinaus glauben wir, durch die Partnerschaft sukzessive mehr Unabhängigkeit von den großen Portalen zu erlangen, wodurch wir unsere Büroflächen noch zielgerichteter in Dresden anbieten können", sagt Falk Protze, Geschäftsführer der Beate Protze Immobilien GmbH zu den Beweggründen für die Kooperation mit bürosuche.de. Im Gespräch stellt er sein Unternehmen vor und gibt Einblicke in den Dresdner Büromarkt.

Seit wann sind Sie am Dresdner Immobilienmarkt tätig?

Wir beraten Dresdens Büromieter bereits seit 1994. Im April 2007 erfolgte die Übernahme der Geschäftsführung durch die nächste Generation. Mittlerweile zählen wir zu den führenden Maklerhäusern der Stadt und sind seit 2010 Marktführer im Bereich gewerbliche Immobilienvermittlung.

Was umfasst Ihr Dienstleistungsportfolio für Büromieter?

Um eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten, müssen wir zuallererst die Bedürfnisse unserer Kunden kennen. Als Ergebnis unterbreiten wir ihnen dann individuelle Angebote. Wir verstehen uns nicht als Vermittler von Büroflächen, sondern als Berater von Mietinteressenten. In dieser Funktion identifizieren wir den tatsächlichen Flächenbedarf, organisieren diverse Besichtigungen und unterstützen bei Verhandlungen der Mietkonditionen und Mietverträge. Außerdem geben wir After-Sales-Empfehlungen zu Aspekten wie Mobiliarplanung oder der Abwicklung des anstehenden Büroumzugs.

Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?

Auf einen Satz runtergebrochen würde ich sagen: „Kompetente Beratung durch umfassende Marktkenntnis". Wert legen wir zudem auf eine kurze Reaktionszeit. Binnen 24 Stunden sollte der Kunde eine Antwort bekommen, ansonsten haben wir etwas falsch gemacht.

Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern in Dresden?

Durch unsere 25jährige Marktzugehörigkeit verfügen wir über umfassende Kontakte zu den Vermietern und kennen nicht nur das offensichtliche Büroflächenangebot, sondern wissen beispielsweise, welche Untermietflächen frei sind, bzw. welche Flächen in den kommenden Monaten vakant werden. Auch unsere Spezialisierung auf gewerbliche Mietflächen unterscheidet uns von Mitbewerbern.

Wie ist die Mieterstruktur auf dem Dresdner Büromarkt?

Die Struktur der Büromieter ist in Dresden wenig einheitlich und sehr kleinteilig. Innerhalb der Stadt befinden sich nur wenige Konzernzentralen. Es gibt aktuell eine steigende Tendenz hinsichtlich der Nachfrage von größeren Büroflächen ab 1.000 m².

Vor welchen Herausforderungen stehen Büromieter im Dresden?

Auf dem Dresdner Büromarkt trifft eine hohe Nachfrage auf ein geringes Angebot und damit steigende Mietpreise. Für Mieter auf der Suche nach neuen Büroräumen stellt sich der Markt sehr intransparent dar. Die Mandatierung eines Maklers erhöht deshalb die Chancen maßgeblich, eine passende Fläche zu finden. Generell ist in Dresden mit langen Abwicklungszeiten zu rechnen. Zwischen drei und zwölf Monate können schon vergehen, ehe man das passende Büro gefunden hat.

Wie sehen Sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?

Es werden sich durch die immer weiter vorschreitende Digitalisierung viele vorteilhafte Neuerungen für Büromieter ergeben, wie zum Beispiel »

der Einsatz von Augmented Reality bei der Vermarktung. Aus unserer Sicht werden eine individuelle Beratung und das persönliche Gespräch allen technischen Entwicklungen zum Trotz aber unverzichtbar für das erfolgreiche Finden von Büroflächen bleiben.

Falk Protze

Geschäftsführer der Beate Protze Immobilien GmbH

Kontakt:
Falk Protze
0351 - 4 36 12 30
protze@beate-protze-immobilien.de
www.beate-protze-immobilien.de
www.buerosuche.de/dresden

RUHR REAL GmbH: bürosuche.de-Partner im Ruhrgebiet

„Durch bürosuche.de können wir unsere Immobilien- und Beratungsangebote potenziellen Mietern im Ruhrgebiet deutlich breiter und zielgerichteter anbieten", sagt Christian Hansmann, Geschäftsführender Gesellschafter der RUHR REAL GmbH, zur Partnerschaft mit bürosuche.de. Gemeinsam mit Daniel Hartmann hatte er 2018 das Unternehmen gegründet. Im Gespräch mit inpuncto spricht Christian Hansmann unter anderem über die Arbeitsweise von RUHR REAL, worauf Büromieter im Ruhrgebiet unbedingt achten sollten und wie sich das Berufsbild des Immobilienmaklers verändert hat.

RUHR REAL ist ein junges Unternehmen, was waren die Beweggründe zur Gründung?
Mein Geschäftspartner Daniel Hartmann und ich sind Kinder des Ruhrgebiets und schon seit über einem Jahrzehnt im Markt aktiv. Der Wunsch, uns auch unternehmerisch weiter zu entfalten, wuchs mit der Zeit. Daraus ist dann die RUHR REAL mit dem Dienstleistungsfokus auf Gewerbeimmobilien entstanden. Der Gewerbeimmobilienmarkt im Ruhrgebiet verfügt über großes Potenzial und ist bei Weitem nicht so professionalisiert wie in A-Städten. Der Bedarf an Beratungsleistung ist entsprechend hoch. Wir sind als Vermittlungsmakler- und nicht als Nachweismakler angetreten. Unser Ziel ist es Mietvertragsabschlüsse zu realisieren und nicht nur Interessenten beim Eigentümer nachweisen.

Was umfasst Ihr Dienstleistungsprofil für Büromieter?
Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, unsere Kunden bestens zu beraten und bei der Suche nach dem idealen Standort vollumfänglich von „A bis Z" zu begleiten. In enger Zusammenarbeit mit unseren Architekten und dem jeweiligen Mietinteressenten, erarbeiten wir das tatsächliche Flächenbedarfsprofil des jeweiligen Kunden und starten nach einer „Move vs. Stay" Analyse den strukturierten Suchprozess. Darüber hinaus prüfen wir die Nebenkosten auf Plausibilität, erarbeiten Standortanalysen und helfen bei der Erstellung von Nutzungskonzepten, um ein zufriedenstellendes Ergebnis für unsere Kunden zu erzielen. Neben klassischen Anmietprozessen verhelfen wir zahlreichen Unternehmen auch im Rahmen von Verkaufstransaktionen zu den passenden Flächen. Ferner unterstützen wir unsere Kunden ebenfalls bei Mietvertragsverlängerungen als auch bei etwaigen weiteren Themen rund um die Gewerbeimmobilie.

Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?
Um unsere Arbeitsweise mit einem Wort zu beschreiben: lösungsorientiert. Der Kunde ist König in unserem Hause. Wir stehen für Pragmatismus, Klarheit und Vermeidung unnötiger Komplexität. Darüber hinaus arbeiten wir hochmotiviert in Höchstgeschwindigkeit, mit Präzision und Leidenschaft und mit dem Einsatz modernster Technologien. Wir kennen das Ruhrgebiet wie unsere Westentasche und stellen jedem Kunden unsere gesamte Kompetenz zur Verfügung.

Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern im Ruhrgebiet?
Durch ein sehr umfangreiches Research sowie unserem großen immobilienwirtschaftlichen Netzwerk, welches wir uns über Jahre regional als auch international aufgebaut haben, bieten wir Mietinteressenten eine 100%ige Markttransparenz im Segment der gewerblich genutzten Immobilien.

Wir sind eigentümergeführt und agieren bankenunabhängig. Durch unser interdisziplinäres Arbeiten ermöglichen wir effiziente Strukturen und Prozesse. Um bestmöglichste Ergebnisse für unsere Kunden zu garantieren, binden wir in jeden Suchprozess kostenneutral Architekten ein. Darüber hinaus besteht unser Team aus engagierten Experten, die über effizientes Qualitätsmanagement verfügen.

Wie ist die Mieterstruktur im Ruhrgebiet?
Im Ruhrgebiet haben sowohl vier DAX-Unternehmen ihren Hauptsitz als auch diverse M-DAX-Unternehmen, was sich positiv auf die Büromärkte auswirkt. Darüber hinaus prägen unternehmensbezogene Dienstleistungen und die breite Hochschullandschaft die Metropole Ruhr.

Vor welcher Herausforderung stehen Büromieter im Ruhrgebiet?
Ab einer gewissen Größenordnung wird es mittlerweile auch im Ruhrgebiet schwierig, geeignete Flächen zu finden. Momentan suchen wir für mehrere Unternehmen rund 1.000 m² Bürofläche in Essen. Dies gestaltet sich als äußerst herausfordernd, da das Flächenangebot in dieser Größenordnung sehr gering ist. Unsere Kunden profitieren davon, dass wir Flächen kennen, bevor diese überhaupt auf den Markt kommen. Das Ruhrgebiet ist als Büromarkt für seine zuverlässigen und stabilen Mietpreise bekannt, jedoch merken wir, dass in unserer Region die Mieten langsam aber sicher ansteigen und neue Spitzenmieten erzielt werden, von denen wir vor Jahren nur geträumt hätten.

Worauf sollten Büromieter bei der Bürosuche unbedingt achten?
Aufgrund des knappen Flächenangebotes sind konkrete Wünsche kurzfristig nur noch sehr schwer realisierbar. Hinsichtlich bestimmter Gesuchswünsche, wie Mietpreis, Flächengröße, Ausstattung und Lage ist die Suche nach Büroflächen mittlerweile überaus anspruchsvoll geworden. Es müssen zunehmend kreative Lösungen entwickelt werden, was dazu führt, dass diese für den Mieter alleine kaum noch zu bewältigen sind. Aus diesem Grund ist es zielführend, ein Maklerunternehmen zu Rate zu ziehen, welches bei der Immobiliensuche beratend zur Seite steht.

Auf welche Entwicklungen müssen sich Büromieter im Ruhrgebiet künftig einstellen?
Die größte Herausforderung mit der sich Büromieter im Ruhrgebiet auseinandersetzen müssen, ist das knappe Angebot an qualitativ geeigneten Flächen. Eine Folge dessen ist, dass die Vermieter bei Mietvertragsabschlüssen nur noch äußerst selten Incentives in Aussicht stellen. Darüber hinaus steigen die Mieten langsam aber sicher an, und die Angebote werden vereinzelt provisionspflichtig für den Kunden.

Worin unterscheiden sich die einzelnen Büromärkte im Ruhrgebiet voneinander?
Im Allgemeinen unterscheiden Sie sich fast gar nicht, da die Städtegrenzen kaum sichtbar sind. In sämtlichen Städten sinkt die Leerstandsquote drastisch. Um ein Beispiel zu nennen: In Duisburg sind wir bereits bei unter 2 % angelangt, womit der Büromarkt Duisburg als „vollvermietet" klassifiziert wird. Aber auch in Städten wie Essen und Dortmund wurde der Leerstand deutlich abgebaut.

Inwieweit hat sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in den vergangen Jahren verändert?
Wie auch diverse andere Berufe, bleibt auch des Immobilienmaklers vom Wandel der Zeit nicht unberührt. Die Immobilienbranche hat sich grundlegend verändert. Die verschiedenen Unternehmen der Immobilienbranche haben sich auf bestimmte Gebiete weiter spezialisiert, viele Unternehmen sind digitalisierter. Wir arbeiten beispielsweise nur mit iPads und bringen keine „Exposéstapel" mehr zu Besichtigungen mit. Unsere Kunden haben sich daran gewöhnt und kommen damit gut klar. Wir sind, bis auf wenige Ausnahmen, papierlos. Darüber hinaus spielt das Internet eine zunehmend wichtigere Rolle. Damit verbunden entsteht eine Unverzichtbarkeit, die einzelnen Immobilienbörsen im Netz zu kennen. Heutzutage ist es sehr wichtig, dass Objekte von ihrer besten Seite auf den passenden Portalen präsentiert werden.

Wie sehen sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?
Digitalisierung ist bereits in der Immobilienbranche angekommen und bietet viele Möglichkeiten »

und Chancen. Durch Digitalisierung werden virtuelle Besichtigungen möglich und unnötiger Papierverbrauch kann eingedämmt werden. Darüber hinaus ist das Bespielen der wichtigsten Immobilienbörsen im Internet für uns unerlässlich. Wir freuen uns, nun auch exklusiver Partner von bürosuche.de für das Ruhrgebiet zu sein, dem wichtigen Portal für Bürosuchende in Deutschland. Betrachtet man mögliche Risiken beziehungsweise Gefahren, die die Digitalisierung für den Maklerjob mit sich bringt, so lässt sich eindeutig festhalten, dass der Job des Immobilienmaklers auch in einer digitalisierten Welt nicht wegzudenken wäre.

Christian Hansmann

Geschäftsführender Gesellschafter der RUHR REAL GmbH

Kontakt:
Christian Hansmann
0234 - 54 28 99 - 22
hansmann@ruhr-real.de
www.ruhr-real.de
www.buerosuche.de/ruhrgebiet

SMART Immobilien GmbH: bürosuche.de-Partner in Köln

„Die hohe Qualität der Immobilien- und Büroflächenpräsentation auf bürosuche.de, hat uns sehr überzeugt. Mittelfristig glauben wir durch die Partnerschaft eine erhöhte Leadqualität potenzieller Mietinteressenten zu erreichen", erklärt Sandra Effenberger, Leitung Immobilien-Vertrieb der SMART Immobilien GmbH, den Schritt zu bürosuche.de. Im folgenden Interview gibt sie zudem darüber Auskunft, was SMART von anderen Kölner Maklerhäusern unterscheidet.

Seit wann sind Sie am Kölner Immobilienmarkt tätig?
Seit 1995 sind wir in Köln für unsere Bestandsobjekte tätig. Als Makler/Berater für Dritte arbeiten wir seit 2015.

Was umfasst Ihr Dienstleistungsportfolio für Büromieter?
Wir bieten unseren Kunden alles von der Selektion passender Miet- und Kaufobjekte, über die Organisation und Durchführung von Besichtigungstouren, bis hin zu Markt- und Umfeldanalysen sowie der zielorientierten und strategischen Verhandlung und Neuverhandlung von Mietverträgen. Darüber hinaus geben wir marktgerechte Preis- und Vermarktungseinschätzungen ab und helfen bei der bedarfsspezifischen Raumplanung, der Erstellung von Grundrissen und der Grundrissoptimierung in Kooperation mit Architekten.

Was zeichnet Ihre Arbeitsweise aus?
Unser Firmenname ist für uns Programm. Elegant, flink, geschickt, intelligent und tüchtig sind die Bedeutungen, die im Englischen dem Begriff „Smart" zugeschrieben werden. Genau damit identifizieren wir uns bei unserer Arbeitsweise. Hinzu kommen Erfahrung, Kompetenz und Leidenschaft, die wir für unsere Kunden in die Waagschale werfen.

Was unterscheidet Sie von anderen Immobilienmaklern in Köln?
Uns unterscheidet, dass wir gerne querdenken und unkonventionelle Maßnahmen nicht scheuen. Durch unsere Erfahrung und Expertise aus dem Bereich Verwaltung und Bauen haben wir zudem nicht nur den „schnellen Abschluss" im Sinn, sondern das bestmögliche Ergebnis für den Auftraggeber. Ein absolutes Alleinstellungsmerkmal sind unsere eigenen Handwerker-Teams, die wir unseren Kunden gerne für eine schnelle Abwicklung von Renovierungs- und Umbauarbeiten zur Seite stellen.

Wie ist die Mieterstruktur auf dem Kölner Büromarkt?
Diese setzt sich im Wesentlichen aus Behörden, Vereinen, Verbänden, Bau, Industrie und Technik, Co-Working-Anbietern und Business Centern, Software- und IT-Firmen sowie verschiedenen Beratungsunternehmen zusammen.

Vor welchen Herausforderungen stehen Büromieter in Köln?
Aufgrund des geringen Angebots an freien Büroflächen ist das passende Büro nicht immer leicht zu finden. Bis zu 86 % der zukünftig fertiggestellten Neubauflächen sind bereits durch Vorvermietungen oder Eigennutzer vergeben. Dadurch können Vermieter ihre starke Markposition ausnutzen.

Worauf sollten Büromieter bei der Bürosuche unbedingt achten?
Auf jeden Fall sollten sie rechtzeitig mit der Suche beginnen. Zuvor sollte allerdings mit einem erfahrenen Immobilienberater der exakte Bedarf ermittelt werden. Leider erleben wir es viel zu häufig, dass die kommunizierten Suchkriterien nicht mit dem tatsächlichen Anforderungsprofil übereinstimmen.

Welche Besonderheiten gibt es auf dem Kölner Büromarkt?
Im Gegensatz zu Frankfurt und anderen Großstädten sind die Kölner Immobilien immer noch häufig in der Hand kleiner privater Vermieter. Mietfreie Zeiten werden in Köln eher wenig gewährt, es sei denn, der Mieter übernimmt die Umbau- oder Renovierungsarbeiten. Auch Alleinsuchaufträge durch Mietinteressenten gibt es verhältnismäßig selten.

Auf welche Entwicklungen müssen sich Büromieter in Köln künftig einstellen?
In jedem Fall müssen sie durch das zunehmende Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage mit Mieterhöhungen rechnen. Zuletzt ist die Durchschnittsmiete um 1,30 €/m² und die Spitzenmiete um 1,50 €/m² gestiegen. Bei Neubauten kann man sich weiterhin auf eine sehr dynamische Entwicklung der Höchstmieten zwischen 25,00 und 27,00 €/m² einstellen.

Inwieweit hat sich das Berufsbild des Immobilienmaklers in den vergangenen Jahren verändert?
Wir verstehen uns heute nicht mehr als Vermittlungsmakler, sondern als Berater.

Wie sehen Sie die Zukunft der digitalen Immobilienvermarktung?
Digitale Lösungen von PropTechs sind förderlich für Umsatz und Effizienz, aber auch für Kundenbindung und -zufriedenheit. Damit sind sie besonders wichtig für Immobilienunternehmen, um ihre Marktposition zu stärken und ihre Wettbewerbsfähigkeit für die Zukunft zu gewährleisten.
Die digitale Immobilienvermarktung erlaubt es, den traditionellen Immobilienunternehmen schneller zu reagieren und eine größere Zielgruppe zu erreichen. Die Marktstellung der führenden Immobilienportale ist gesichert, jedoch legen die allgemeinen Immobilienportale ihren Fokus sehr stark auf das Segment Wohnen. Alle Nischenmärkte, die für die marktbeherrschenden Immobilienportale nicht groß oder lukrativ genug sind oder nicht zur Gesamtstrategie passen, können und werden von kleineren Spezialisten im Internet wesentlicher besser besetzt. Dadurch sehen wir ein großes Potenzial in der Spezialisierung von Immobilienportalen, wie z. B. bürosuche.de.

Sandra Effenberger

Leitung Immobilien-Vertrieb der SMART Immobilien GmbH

Kontakt:
Sandra Effenberger
0221 - 92 59 66 - 20
seffenberger@smart-immobilien.de
www.smart-immobilien.de
www.buerosuche.de/koeln