

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

seit Jahrhunderten spielen Makler eine wichtige Rolle in diversen Dienstleistungsbranchen. Im Mittelalter etwa waren Handelsmänner viel unterwegs, versuchten an den verschiedensten Orten der Welt Geschäfte abzuwickeln. Weil ihnen vor Ort meist die Kenntnisse über die Gegebenheiten fehlten, setzten sie auf Makler. Ihre Hauptaufgabe: Zwischen Kaufleuten vermitteln und bei den Verhandlungen unterstützen – letztendlich haben sie die Ware bemäkelt (daher kommt auch der Name). Heute ist das Image von Maklern ein anderes.

Obwohl die grundsätzliche Funktion noch sehr an den Grundgedanken aus dem Mittelalter erinnert, wissen nur wenige, wie „Makeln“ wirklich abläuft. Mit diesem insight würden wir gerne unsere Arbeitsweise vorstellen.
Viel Spaß bei der Lektüre!

Mit den besten Grüßen,
Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive



23 | VOM MAKLER ZUM BERATER (Autor: Dennis Weinacht)

WER WIR SIND: KNOW-HOW, ERFAHRUNG & EIN TOLLES TEAM

Know-how: Es ist uns sehr wichtig, dass wir ein gesundes Wissensmanagement bei blackolive pflegen. Bei uns wird jede Neuigkeit, jedes Branchengeflüster und Marktgeschehen umgehend im Team sozialisiert. Auszubildende und Newcomer erhalten Unterstützung von erfahrenen Kollegen. Jeder, der im Unternehmen eine neue Stelle beginnt, hat einen „Buddy“ zur Seite, der ihn gerade in der Anfangszeit unterstützt.

Erfahrung: Wir kennen unseren regionalen Markt. Uns ist jedes Gebäude bekannt, wir haben jede Fläche im Blick. Dieses Wissen lässt sich nur über Jahre aufbauen. Auch Kontakte, die von Vertrauen geprägt sind, entstehen nicht über Nacht. Wir sind stolz, dass wir uns auf immer wiederkehrende Partner verlassen können – und umgekehrt. Unser Team besteht aus erfahrenen Beratern und talentierten Newcomern.

Oliver Schön: „Erfahrung und Wissen bringen nichts, wenn sich einzelne Mitarbeiter nicht komplett einbringen können. Wir haben eine tolle Mentalität bei blackolive. Das Team funktioniert. Denn der beste Lebenslauf jedes Einzelnen würde uns nichts bringen, wenn das Kollektiv nicht funktioniert. Ich lebe Prozesse vor, um dadurch alle Kollegen zu motivieren. Am Ende ist es das Wir, das uns so erfolgreich macht.“



WORAUF WIR AUFBAUEN: EINE FUNDIERTE BASIS VON INFORMATIONEN

Objektmanagement: Bei blackolive gibt es vier Objektmanagerinnen und Objektmanager, die alle Flächen immer wieder in unserer Datenbank aktualisieren. Wir können nur so sämtliche Büroräume im Blick behalten und haben die Möglichkeit, Suchenden auch wirklich alle verfügbaren Flächen anzubieten. Das garantieren wir. Bei mehr als 2.000 Bürohäusern im Kern der Stadt ist das eine anspruchsvolle Aufgabe für die Kollegen. Denn nicht nur im Kernbereich sind wir topaktuell, sondern auch in den Randgebieten.

Research: Unsere Research-Abteilung beobachtet den Büromarkt. Wie entwickeln sich Mietpreise? Welche Branchen mieten aktuell sehr viel an? Was sind die Ursachen für Leerstände? All diese Fragen werden statistisch ausgewertet und ermöglichen es allen Mitarbeitern, den Markt besser zu verstehen und deshalb Auftraggeber noch gezielter zu beraten. Jeder Mietvertragsabschluss wird gelistet und liefert den nötigen Inhalt für unsere stichhaltigen Analysen und Marktberichte.

Oliver Schön: „Erfolgreich beraten kann man nur, wenn man sehr viel von der Thematik versteht. Dafür brauchen wir tiefe Informationsgrundlagen, auf denen wir aufbauen können. Deshalb sind diese validen über Jahre gepflegten Daten jeden Tag essenziell wichtig für unsere Arbeit. Durch den regelmäßigen Austausch der unterschiedlichen Häuser innerhalb der Maklerquartalsrunde wird auch die kleinste Wissenslücke geschlossen. Das garantiert uns nahezu 100 Prozent Marktkenntnis.“

WAS WIR LEISTEN: KNOW-HOW IN VIELEN BEREICHEN

4D-Analyse & Wirtschaftlichkeitsrechnung: Jede Immobiliensuche ist sehr individuell. Das gilt vor allem für den Bedarf des einzelnen Kunden. Die Bedürfnisse variieren stark. Während für manche Unternehmen die Lage oberste Priorität genießt, ist für andere eine Top-Ausstattung des Gebäudes ausschlaggebend. Mit unserer 4D-Analyse können wir jedes Gebäude sehr individuell für die Ansprüche eines Kunden bewerten und ein Ranking erstellen. Dazu gehört auch eine Wirtschaftlichkeitsrechnung: Sollte der Vertrag im bestehenden Gebäude verlängert werden? Lohnt sich ein Umzug? Und wenn ja: Welche Objekte bieten auch wirtschaftlich passende Rahmenbedingungen? Dabei hilft unsere „Move vs. Stay“-Analyse.

Lastenheft & Raumbuch: Um die individuellen Ansprüche an eine Immobilie dokumentieren zu können, erstellen wir für unsere Kunden ein genaues Lastenheft, in dem wir das Anforderungsprofil definieren. Daraus erstellen wir eine sogenannte „Long List“ mit allen passenden Objekten. Wir scannen den Markt sehr detailliert, bewerten jedes Gebäude und grenzen so die Suche immer weiter ein. Natürlich haben wir auch Raumbücher, in denen Flächen innerhalb eines Gebäudes sehr exakt beschrieben werden: Technische Ausstattung, Abmessungen und weitere wichtige Merkmale der Räume sind dort erfasst. So können wir jede Option umfangreich prüfen.

RFP & Vertragsverhandlungen: Unsere Berater haben viele Verträge verhandelt und kennen sich gut aus, wie viel Flexibilität und Ersparnis ein Mieter verhandeln kann. Deshalb werden die Vertragsabstimmungen von der Angebotsanfrage („Request for Proposal“ – RFP) bis zum Abschluss begleitet. Und jeder Vertragsentwurf wird von mindestens zwei Kollegen bei blackolive gelesen. Durch das Wissen um die Nachfrage und das Angebot in der Nachbarschaft kann dem Vermieter – dem zukünftigen Vertragspartner – verdeutlicht werden, wie wertvoll der Vertragsabschluss mit dem Mieter ist. Jeder unserer Kunden hat am Ende des Prozesses einen für sich passenderen Mietvertrag als zuvor.



FAZIT – DIE PROVISION MUSS ERARBEITET WERDEN

Das Klischee der gierigen Makler, die wenig arbeiten und viel verdienen, ist gerade durch den immer dynamischer werdenden Immobilienmarkt ein falsches Vorurteil. Anfragen, Besichtigungen, detaillierte Planungen, Vertragsverhandlungen und eine langjährige Betreuung sind harte Arbeit, die Wissen und Einsatz erfordert. Oliver Schön: „Natürlich wollen wir Geld mit unserer Arbeit verdienen. Aber letztlich gelingt uns das immer nur, wenn wir unseren Auftraggebern ein Ergebnis abliefern, das für sie optimal ist. Ansonsten kommt es nicht zu einem Abschluss.“ Übrigens sind unsere Dienstleistungen für Mieter komplett provisionsfrei. Bei Vertragsabschluss honoriert der Vermieter unsere Arbeit, da dieser sich im Wettbewerb mit vielen anderen befindet. Letztendlich wollen wir mit Ihnen beim nächsten Mal wieder zusammenarbeiten und das tun Sie nur, wenn Sie mit allem zufrieden sind und einen Mehrwert erfahren.

blackolive

blackolive advisors GmbH, Mitglied von German Property Partners, ist ein auf die Beratung von Mietern spezialisierter Gewerbeimmobilienmakler. Alle 3 Monate erscheint eine neue Ausgabe dieses Newsletters mit einer Sammlung an Fachinformationen für Mieter von Büroflächen.

IMPRESSUM:
blackolive advisors gmbh
fon +49 69 9074487-0 || fax +49 69 9074487-10
info@blackolive.de || www.blackolive.de

 GERMAN
PROPERTY PARTNERS

German Property Partners ist ein deutschlandweiter Zusammenschluss von Immobiliendienstleistern aus dem Gewerbegebiet. Als Partner können wir nicht nur den Frankfurter Markt, sondern auch den der anderen deutschen Großstädte bedienen. German Property Partners besteht aus 5 Partnern, verfügt damit über 370 Immobilienspezialisten und deckt die Städte Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Stuttgart, München, Köln, Bonn und Frankfurt ab.