

Aktuelle Herausforderungen im Gewerbeimmobilienmarkt

Themenschwerpunkt



MOIN, MOIN! SCHON GEHÖRT?



Uns wurde jüngst die Frage gestellt, wie wir mit den aktuellen Herausforderungen auf dem Gewerbemarkt umgehen und wie wir diesen mit unserer Arbeit mitgestalten können und wollen.

Aufgrund der aktuellen Situation denken wir bei dieser Frage sofort an die Corona-Pandemie, die damit entstandenen Probleme der verschiedenen Branchen und die Auswirkungen dieser auf den Immobilienmarkt. Auch das niedrige Zinsniveau, welches uns schon seit einigen Jahren begleitet, ist immer wieder Gesprächsthema und die gedankliche Erwartungshaltung stei-

gender Zinsen sorgt automatisch für eine risikoaversere Betrachtung von Investitionen. Nicht nur der Immobilienmarkt, sondern die gesamte Wirtschaft ist ständig im Wandel und entwickelt sich weiter.

Zu Beginn unserer beruflichen Laufbahn waren Logistik-Immobilien noch das ungeliebte Kind, heute entspricht das Risiko-Rendite-Niveau fast dem von Wohnimmobilien. Wurde vor wenigen Jahren noch die Maklerprovision bei Wohnungsvermietungen ganz selbstverständlich vom Wohnungssuchenden verlangt, ist heute durch gesetzliche Regelungen ein anderes Selbstverständnis geschaffen worden.

Abseits der wirtschaftlichen Faktoren und Fachsimpelien geht es aber um viel mehr.

„Wir verkaufen Immobilien, aber wir sprechen mit Menschen“ ist ein Leitsatz, der unser tägliches Arbeiten begleitet. Wie wir diesen Leitsatz mit unserem Team umsetzen, erfahren Sie auf den folgenden Seiten unserer Erstausgabe „Wissenswertes“.

Viel Spaß beim Lesen wünschen Ihnen


Jeanette Kuhnert


Lisa-Marie Wittlinger

THEMENSCHWERPUNKT

Wir verkaufen Immobilien, aber wir sprechen mit Menschen.

Eine große Herausforderung als Maklerunternehmen ist es, unserer Rolle als Bindeglied zwischen unseren vielfältigen Kunden (Verkäufer und Käufer, privat oder institutionell oder semi-institutionell) und den wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Veränderungen gerecht zu werden. Den Menschen, mit denen wir arbeiten, gerecht zu werden und uns selbst treu zu bleiben.

Wir bewegen uns in einem Spagat zwischen Digitalisierung und Tradition, zwischen zunehmender Professionalisierung und Internationalisierung von Immobilienunternehmen und Prozessen im Gegensatz zu der 6-Seiten-Kaufvertrags-Generation und ihren Diktiergeräten.

„Die Parteien zu verstehen und auf eine Gesprächs- und Wissens Ebene zu bringen, ist sehr wichtig.“

Wir sind Dolmetscher. Und darin können wir nur gut sein, wenn wir die Menschen, den Markt und die äußeren Einflüsse auf deren Verhalten verstehen.

Wir bewegen uns zwischen selbst- und ständig und dem wachsenden Anspruch an Work-Life-Balance. Zwischen Shared Offices, Co-Working, Homeoffice oder Telearbeit.

Der Erwartungshaltung, dass man im ICE arbeiten kann und der Realität auf der Strecke zwischen Hamburg und Berlin, auf der niemand erreichbar ist.

Es ist unsere Aufgabe, den allseits angepriesenen Immobilienmarkt für unsere Kunden greifbar und verständlich zu machen; ihnen zu erklären, dass es „DEN Immobilienmarkt“ und „DIE Immobilieninvestition“ nicht gibt, sondern dass es sich um ein diversifiziertes und politisch stark reguliertes Anlageprodukt mit unglaublich vielen Facetten und Fallstricken handelt. Zum Beispiel Mietendeckel, EnEV, Preisbremsen, Soziale Verordnungen – um nur einige zu nennen. Gleichzeitig sind aber auch großartige Chancen durch Förderwege, integrierte Stadt-Entwicklung und vor allem die Langfristigkeit der Anlage zu erwarten.

Es ist unsere Aufgabe zu wissen, welche Fragen für unsere Kunden – Käufer, Verkäufer, Vermieter, Mieter – relevant sind und ihnen diese zu beantworten, auch wenn sie die Fragen selbst nicht stellen.

Es ist unsere Aufgabe, die Potentiale einer Immobilie hervorzuheben und dafür zu sorgen, dass sie für unsere Kunden sicht- und greifbar werden.

Fortsetzung auf Seite 4

LEERSTAND ALS CHANCE SCHLÜSSELWORT FÜR DIE IMMOBILIEN-WELT

An vielen Orten stehen Immobilien leer. Von der Corona-Pandemie betroffen sind vor allem Gewerbeimmobilien wie Gastronomie, Hotel und Einzelhandel, aber auch die klassischen Büros, Praxisflächen, großflächige Läden sowie in die Jahre gekommene Lager-/Logistik- und Industrieimmobilien. Die Umnutzung und Neuvermietung erfordert Expertise.

Lesen Sie [HIER](#) das gesamte Schlüsselwort in der IMMOBILIEN-WELT am Sonntag der Metropolregion Hamburg.

GENERATIONSWECHSEL INTERVIEW MIT DER AIZ ÜBER UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Lisa-Marie Wittlinger und Jeanette Kuhnert haben vor acht Monaten die Maklerabteilung des Hamburger Unternehmens StöbenWittlinger übernommen und in ihre eigene Gesellschaft Wittlinger & Co überführt.

Im Interview berichten sie, wie es war, von Unternehmensgründer Axel-H. Wittlinger den Staffelstab zu übernehmen und wie sie sich für die Zukunft aufstellen.

Lesen Sie [HIER](#) das gesamte AIZ-Interview mit Jan Kricheldorf aus der August-Ausgabe 2021.

THEMENSCHWERPUNKT

Fortsetzung von Seite 3

Wir erwarten von uns, der Mehrwert zu sein, den unsere Kunden verdient haben – strategisch, rechtlich, finanziell, zeitlich.

Wir arbeiten täglich und mit voller Leidenschaft gegen das alte Klischee des Maklers, „der ein Telefonat macht, ein schlechtes Exposé verschickt und einen Haufen Kohle verdient“, auch wenn wir manchen Kunden damit vielleicht etwas auf die Nerven gehen.

Wir übernehmen Verantwortung für die Weiterführung unserer Unternehmenstradition, für unser Team, für unsere Umwelt und unser soziales Umfeld.

Die größte Herausforderung ist, daran zu glauben, dass wir etwas bewegen können und dass wir besser sein können. Jeden Tag, ein kleines Stückchen. Alles andere schaffen wir dann schon.



THEMENSCHWERPUNKT

Beispiele aus der Praxis

BEISPIEL 1

PRIVATEIGENTÜMER VS. FONDSGESELLSCHAFT

Wir haben von Hamburg aus ein Nahversorgungszentrum in Pampow bei Schwerin (Penny, Kik, kleinere Läden und ein Ärztehaus) von einem 80-jährigen Eigentümer-Ehepaar aus Bayern, das seit 15 Jahren keine Immobilientransaktion mehr mitgemacht und spärliches E-Mail-Knowhow hat, an eine Fondsgesellschaft aus Frankfurt a.M. verkauft.

BEISPIEL 2

MEHRWERT DURCH KREATIVE VERMARKTUNGSIDEEN

Das Portfolio aus 6 Immobilien, welches wir zu Beginn des Jahres an eine Fonds-Gesellschaft verkauft haben, war dort schon bekannt und abgesagt. Durch eine neue, detaillierte Aufbereitung des Angebots und eine realistische und durchdachte Preisstruktur konnten dem Käufer die Potentiale deutlich gemacht und eine neue Prüfung erreicht werden, die schlussendlich zum Kaufvertrag führte. Gleichzeitig wurde der Verkäufer bereits in der Aufbereitungsphase darauf vorbereitet, welcher Prozess ihn mit dem angesprochenen Kundenkreis erwartet und was für Ressourcen bereitgestellt werden müssen.

BEISPIEL 3

SOZIALE VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

Mit unseren Herzensprojekten möchten wir der Gesellschaft etwas zurückgeben und uns auch außerhalb unserer beruflichen Sphären engagieren. Daher wird Wittlinger & Co jährlich für von jedem Teammitglied eigenständig ausgewählte Herzensprojekte spenden und auch die Möglichkeit bieten, mit persönlichem Engagement zu unterstützen.



MOIN, MOIN! SCHON GEHÖRT? WIR BEWERTEN IHRE IMMOBILIE!

Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung und Professionalität: Informieren Sie sich jetzt über den Verkaufswert Ihrer Immobilie. Gerne erstellen wir Ihnen eine kostenlose Wertanalyse – auch für Ihr Mehrfamilienhaus oder Ihre Gewerbeimmobilie.

Scannen Sie dazu einfach den nebenstehenden Barcode und füllen Sie den Gutschein online aus!



ÜBER UNS

In 2020 erhielt die Maklerabteilung der Stöben Wittlinger GmbH nach 36 erfolgreichen Jahren am Hamburger und norddeutschen Immobilienmarkt frischen Wind und wurde zu Wittlinger & Co.

Lisa-Marie Wittlinger und Jeanette Kuhnert verantworten die Geschäfte von Wittlinger & Co als geschäftsführende Gesellschafterinnen.

Wir bieten maßgeschneiderte Maklerdienstleistungen für



Investmentimmobilien



Gewerbevermietung



Private Wohnimmobilien

DAS TEAM



Scan mich für alle
Ansprechpartner



