

insight

wissenswertes für büromieter

VOR DER ERSTEN BESICHTIGUNG: DIE RICHTIGEN FRAGEN ZUR RICHTIGEN ZEIT

Liebe Leserinnen und Leser,

bei der Suche nach neuen Büroflächen beginnt der Prozess in vielen Unternehmen recht früh mit Exposés, Objektlisten und ersten Besichtigungsterminen. Das ist nachvollziehbar. Schließlich wird die Flächen-suche in dem Moment greifbar, in dem man durch ein Gebäude läuft, Grundrisse ansieht und ein erstes Gefühl für Lage, Haus und Fläche bekommt. Genau hier zeigt sich in der Praxis jedoch oft eine Schwäche: Vieles wirkt bereits konkret, obwohl intern noch nicht klar genug ist, auf Basis welcher Kriterien eigentlich entschieden werden soll.

Das ist kein formales Problem, sondern ein inhaltliches. Wer Flächen besichtigt, bevor die eigenen Anforderungen sauber eingeordnet sind, sammelt zwar Eindrücke, schafft aber noch keine belastbare Grund-

lage für den Vergleich. Der erste Rundgang ersetzt keine Klarheit über Bedarf, Prioritäten und Entscheidungswege. In diesem insight zeigen wir Ihnen, welche Fragen vor der ersten Besichtigung geklärt sein sollten und weshalb genau diese Vorarbeit den weiteren Prozess deutlich präziser macht. Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Mit den besten Grüßen

Ihre blackolive Geschäftsführung

blackolive

WELCHE AUFGABEN SOLL DAS BÜRO KÜNFTIG ERFÜLLEN

Nicht jede Suche verfolgt dasselbe Ziel. Manche Unternehmen wollen in erster Linie wirtschaftlichere Konditionen. Andere brauchen bessere Flächen für Austausch, Konzentration oder Identifikation. Wieder andere suchen Spielraum für Wachstum oder eine neue Qualität am Standort. Ohne diese Zielrichtung bleibt vieles im Termin zu vage. Denn eine Fläche kann hochwertig wirken und trotzdem an der eigenen Nutzung vorbeigehen.

WIE BELASTBAR IST DER EIGENE FLÄCHENBEDARF

Die Mitarbeiterzahl ist dafür nur ein grober Ausgangspunkt. Aussagekräftiger ist die Frage, wie die Fläche tatsächlich genutzt werden soll. Wie viele Mitarbeitende sind regelmäßig vor Ort. Wie hoch ist der Bedarf an Besprechung, Rückzug, Austausch und konzentrierter Arbeit.

WAS IST FESTGESETZT UND WO GIBT ES SPIELRAUM

Lage, Erreichbarkeit, Ausbau, ESG, Laufzeit, Teilbarkeit. In der frühen Suchphase landet oft vieles gleichzeitig auf der Liste. Entscheidend ist nicht, möglichst viele Punkte zu sammeln, sondern sie zu ordnen. Was ist zwingend. Was wäre wünschenswert. Und an welcher Stelle kann man bewusst abwägen.



Welche Flächen funktionieren heute gut und welche nicht. Gerade hier entstehen schnell Fehleinschätzungen. Flächen wirken zu klein, obwohl sie mit der richtigen Struktur tragfähig wären. Andere erscheinen großzügig, treffen den Bedarf aber nur auf dem Papier.

Diese Priorisierung schafft Klarheit. Vor allem dann, wenn später Flächen auftauchen, die nicht alles erfüllen, in einzelnen Punkten aber sehr stark sind und deshalb trotzdem ernsthaft in Betracht gezogen und im weiteren Verlauf sauber eingeordnet werden sollten.



WER ENTSCHEIDET MIT UND WIE WIRD BEWERTET

Je nach Unternehmen schauen Geschäftsführung, HR, IT, Office Management oder Fachbereiche auf dieselbe Fläche und meinen dabei nicht immer dasselbe. Das ist normal. Kritisch wird es meist erst dann, wenn diese Perspektiven ungeordnet zusammenkommen.

BESICHTIGUNGEN ZEIGEN VIEL, ABER NICHT ALLES

Ein Objekttermin ist wichtig. Er vermittelt Raumgefühl, Lageeindruck und erste Hinweise auf die Qualität einer Fläche. Gleichzeitig zeigt eine Besichtigung immer nur einen Ausschnitt. Sie ersetzt keine saubere Vorbereitung und keine klare Bewertungslogik. Gerade deshalb ist es sinnvoll, den Markt nicht zu früh nur über Eindrücke zu sortieren. Auch starke erste Bilder oder ein überzeugender Auftritt des Objekts reichen dafür allein nicht aus.

Deshalb sollte früh genug feststehen, wer im Prozess mitläuft, wer mitentscheidet und nach welchen Kriterien intern bewertet wird. Sonst entstehen gute Termine, aber keine gemeinsame Linie.

Wer vorab weiß, was gesucht wird, erkennt im Termin schneller, was relevant ist. Wer diese Klarheit noch nicht hat, läuft eher Gefahr, Flächen nach Sympathie, Stimmung oder Einzelaspekten einzuordnen. Das ist menschlich, hilft im weiteren Prozess aber nur begrenzt weiter.

Autorin
Olga Khait

FAZIT

Nicht jede gute Fläche ist automatisch die richtige. Genau deshalb entscheidet sich die Qualität einer Bürosuche nicht erst bei der Besichtigung, sondern schon davor. Wer ohne klare Anforderungen in den Markt geht, sammelt Termine. Wer die richtigen Fragen früh klärt, gewinnt Orientierung, schafft Vergleichbarkeit und sorgt dafür, dass spätere Termine nicht nur interessant wirken, sondern auch wirklich weiterführen.

blackolive begleitet Unternehmen an diesem Punkt. Wir helfen dabei, Anforderungen zu schärfen und Besichtigungen mit einer klaren Linie vorzubereiten. Denn ein Objekttermin soll nicht nur Eindruck hinterlassen. Er soll eine Entscheidung möglich machen.

blackolive

