



## 20 Jahre Zeitwohnen Rhein Ruhr

*Das Unternehmen Zeitwohnen Rhein Ruhr vermittelt seit fast 20 Jahren möblierte Wohnungen für Unternehmen und deren Mitarbeiter.*

Was ist Zeitwohnen?

Der Begriff Zeitwohnen meint im Prinzip das Wohnen auf Zeit in einer Wohngelegenheit, wobei das Angebot der Wohnungssuche hier vor allem an Unternehmen und deren Mitarbeiter gerichtet ist. Das liegt daran, dass viele Angestellte von Unternehmen für einen bestimmten, meist kurzen Zeitraum von etwa 1 bis 24 Monaten eine Unterkunft oder eine Projektwohnung benötigen. Zeitwohnen gibt den Interessenten somit die Gelegenheit, sich für diese Zeitspanne eine geeignete und komfortable Wohnung zu mieten, die nach den Wünschen des Mieters eingerichtet wird und bietet folglich eine preisgünstige Hotelalternative. Im Gebiet Rhein Ruhr ist Zeitwohnen in den Städten Köln, Bonn, Essen, Bochum und Dortmund vertreten und bietet dem Kunden auf diese Weise ein breit gefächertes Spektrum an Angeboten, um die für ihn perfekte Wohngelegenheit zu finden.

Welche Aufgaben haben Immobilienvermittler in Deutschland?

19.700 Immobilienmakler-Unternehmen sind dem Branchenbuch KlickTel zufolge in Deutschland zugegen. Das bedeutet bei einer Bevölkerung von rund 81,85 Millionen Menschen eine Rate von 4.150 Menschen, die auf einen einzigen Betrieb fallen, wobei diese Zahl allerdings auch Kinder, Jugendliche und Senioren mit einschließt. Vergleichsweise existieren in Österreich rund 2.200 Maklerbetriebe, ein Unternehmen fällt also auf durchschnittlich etwa 3.800 Menschen.

Jeder Immobilienmakler bietet seinen Interessenten sowohl Häuser, als auch Wohnungen zum Kauf oder Mieten an. Seine Tätigkeit umfasst dabei beide Seiten, also Mieter oder Käufer, beziehungsweise Vermieter oder Verkäufer. Als Gewerbetreibender ist ein Immobilienmakler selbstständig tätig, weshalb er ein Maklerbüro mit angemessener organisatorischer Ausstattung führt. In Deutschland ist es oft so geregelt, dass der jeweilige Immobilienmakler entweder vom Vermieter oder Verkäufer beauftragt, jedoch von der Gegenseite, also vom Mieter oder Käufer, bezahlt wird.

Der Auftrag beginnt mit der Kontaktaufnahme des Interessenten sowie dem folgenden Einführungsgespräch zu dem betreffenden Objekt, bei dem auch die Vorstellungen über die Abwicklung und den Verkaufserfolg selbst besprochen werden. Mit der offiziellen Beauftragung des Maklers wird dieser Gesprächstermin beendet und er kann mit seiner konkreten Tätigkeit beginnen, welche oft sehr viel Zeit benötigt und mit zahlreichen Gesprächen, Verhandlungen und, generell, mit Kommunikation verbunden ist.

Kontakte zu Behörden unterschiedlicher Art sind für den Maklerberuf nötig, weil Art, Lage und Größe der Immobilie sowie des dazugehörigen Grundstücks stets variieren. Wenn es zum Beispiel um Fragen zu Flächennutzungsplan, Bebauungsplan, Erschließung eines Neubaugebietes oder um eine ältere Immobilie geht, die möglicherweise unter Denkmalschutz steht, muss der Immobilienmakler örtliche, regionale oder auch überregionale Ämter und Institutionen kontaktieren können.

Dementsprechend gehören Organisation, Koordination und natürlich die Information seines Auftraggebers zu den wichtigsten Aufgaben des Immobilienmaklers.

Vorstellung des Unternehmens Zeitwohnen Rhein Ruhr

Seit dem Jahr 1994 bietet unser Unternehmen Zeitwohnen die Vermittlung von möblierten Wohnungen in Köln nach den Wünschen unserer Auftraggeber an. Stets wird bei uns darauf geachtet, eine Alternative zu Hotels anzubieten und dabei trotzdem an preisgünstigen Angeboten festzuhalten. Gemeinhin werden die Projekt- und Firmenwohnungen von dem Unternehmen oder dessen Mitarbeitern selbst angemietet. Unsere oberste Aufgabe besteht darin, die absolut perfekte Zeitwohnung für unseren Kunden zu finden. In diesem Zusammenhang bilden die gewünschte Wohnlage, eine komfortable und funktionale Ausstattung, sowie die maximale Grenze des Mietpreises und der benötigte Zeitraum die für den Auftraggeber signifikantesten Faktoren. Außerdem werden nahezu alle Wohnungsangebote von uns besichtigt und abfotografiert, um Ihnen mithilfe einer 360°-Ansicht die erste Auswahl zu erleichtern.

Interview mit Geschäftsführerin Frau Pflock

WUP: Was macht Zeitwohnen so besonders?

Fr. Pflock: Zeitwohnen ist ein Begriff, den wir kreiert haben, als wir vor knapp 20 Jahren überlegt haben, leere Räume, welche wir privat besaßen, möbliert zu vermieten. Damals ging das ganze noch über Mitwohnzentralen aus dem studentischen Bereich. Wir allerdings legten unseren Fokus auf den Businessbereich, auf Geschäftsleute, die für eine bestimmte Zeit nach Köln gekommen sind und dann erst einmal ihre eigene Wohnung - zum Beispiel in München - behalten haben. Sie wollten Köln zunächst kennenlernen oder sind für ein Projekt hier hergekommen, welches von vorne herein nur für ein paar Monate angelegt war. Daraufhin haben wir gesagt, dass dieser Begriff Mitwohnen oder Mitfahren hier überhaupt nicht passt und haben uns für Zeitwohnen entschieden. Anschließend haben wir uns die Domain Zeitwohnen.de reserviert, was natürlich perfekt war. Mittlerweile hat sich der Begriff für die ganze Branche etabliert.

Angefangen als ein-Personen-Firma haben wir uns inzwischen zu einer Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH entwickelt. Ich denke auch, Zeitwohnen ist eine sehr interessante Branche, weil es ein Spiegelbild unserer Zeit darstellt. Die Idee entstand erst dann, als in unserer Gesellschaft die Mobilität immer stärker wurde, was früher noch anders war. Damals war man als Arbeitnehmer häufig lebenslang bei einem Arbeitgeber - einmal bei Siemens, immer bei Siemens. Später wurde aber die Mobilität immer öfter erfordert worden und mit dieser haben sich auch neue Wohnformen entwickelt. Ich kenne es aus meiner früheren Berufszeit noch, dass man ständig in Hotels wohnen musste, was lästig war, weil man jeden Montag mit seinem Koffer an- und jeden Freitag wieder ausreiste. Deshalb suchte man eine komfortablere Lösung zu wohnen, wobei sich eine möblierte Wohnung sehr anbot, weil man keine Zeit dazu hatte, neue Möbel zu kaufen. Natürlich ist die Art und Größe der Wohnung budgetabhängig, dennoch günstiger als ein Hotelzimmer, weswegen es für die Arbeitgeber ebenfalls eine günstigere Lösung war.

WUP: Wieso haben Sie sich auf das Vermitteln von möblierten Wohnungen spezialisiert?

Fr. Pflock: Es war kein strategischer Ansatz, sondern Zufall. Früher war ich in der Marketingbranche tätig und hatte gar nichts mit der Vermietung von Wohnungen zu tun. Die Umstellung kam, als mein Mann von seiner Geschäftsreise aus London wiederkam und sagte, die Wohnungen dort seien alle möbliert. Zeitgleich hatte er auch sehr viel Ärger mit einem Mieter bei sich und nachdem dieser ausgezogen war, wollten wir diese Idee ausprobieren. Ich selbst habe dann die Wohnung möbliert und mich um einen Mieter gekümmert. Zur selben Zeit hatten wir ein Bauprojekt mit Appartements, welches in Hürth, in der Nähe der großen Filmstudios war und die wir auch direkt möbliert haben. Unser erster Kunde war Wigald Boning, der damals mit seiner Show Saturday Night anfing. Dann bekamen wir ein immer größeres Klientel und insofern habe ich mich dazu entschieden, diese Branche hauptberuflich zu betreiben. Mit der Entwicklung der Internetpräsenzen hat sich die Vermarktung von Zeitwohnen komplett verändert. Wo wir früher nur mittels Telefon oder Zeitungs-Anzeigen und Karteikarten vermitteln konnten, schaffen wir heute per Internet und eigener Homepage eine viel effektivere Vermarktung

unserer Objekte, die vollständig mit mehrsprachigen Exposés, Fotografien und 360°-Ansichten dargestellt werden.

WUP: Wieso haben Sie sich für diesen Beruf entschieden?

Fr. Pflock: Ich habe BWL studiert und komme aus dem Vertriebs- und Marketingbereich. Auf diese Branche bin ich - wie gesagt - per Zufall gestoßen, aber ich habe schon immer mit Menschen zu tun gehabt. Bei der Vermietung von möblierten Wohnungen hat man auch ein interessantes Kundenklientel und die Anfragen sind immer mehr geworden. Außerdem konnte ich mich in die Lage der Geschäftsleute versetzen, weil ich derartige berufliche Situationen bei IBM selber erlebt habe. Auf der anderen Seite war die Vermieterseite abgedeckt, weil wir selber auch Vermieter sind. Deshalb weiß ich, dass es wichtig ist, einen seriösen, solventen Mieter zu haben und weiß auch, wie wichtig es für den Vermieter ist, der in die Wohnung investiert und sie ausgestattet hat, seine Wohnung gut zu vermieten, damit er die Investition wieder bekommt. Beide Seiten waren perfekt abgedeckt. Der Zeit, in der ich selber noch im aktiven Vermittlungsgeschäft tätig war, trauere ich fast schon ein bisschen nach, da ich jetzt hauptsächlich im Bereich der Organisation arbeite und das Administrative immer mehr zunimmt.

WUP: Auf welche Weise gewinnen Sie Ihre Neukunden?

Fr. Pflock: Mit Abstand ist die wichtigste Vertriebs-schiene das Internet mit der Vermarktung durch die Webseite. Natürlich hat man auch langjährige Beziehungen mit den Firmenkunden gewonnen, die auf unser Unternehmen immer wieder zurück kommen. Auch das Empfehlungsmarketing ist ganz wichtig. Wenn also einem Kunden das Angebot gefallen hat und er uns als zuverlässige Makler weiterempfiehlt. Für die Gewinnung von Neukunden ist aber auch die Internetwerbung ein ebenso teures wie wichtiges Instrument.

WUP: Wie sieht denn im Einzelnen Ihre Kundenbetreuung aus?

Fr. Pflock: Wenn man den Kunden als Vermieter definiert, nehmen wir diesem natürlich die ganze Arbeit ab und Neuvermieter informieren und beraten wir auch, wenn Fragen aufkommen, wie die Wohnung möbliert werden und vermietet werden soll. Dazu haben wir jetzt auch eine Einrichtungsberaterin, die sich dem Budget und den Wünschen entsprechend anpasst und damit berät. Schwierig ist es, wenn ein Vermieter Räumlichkeiten, in der noch alte "Schwiegermutter-Möblierung" steht, und diese genau so anbieten möchte, "weil die Möbel doch noch so gut sind". Unsere Mieter sind zwischen 20 und 50 Jahren alt und möchten eine moderne, zeitgemäße Möblierung. Die Anpassung an den Kunden ist dementsprechend wichtig. Zunächst müssen wir feststellen, ob das Objekt von Größe und Lage her geeignet für unsere Vermittlung ist, ob wir also ein Klientel dafür haben.

WUP: Wie hat sich Zeitwohnen in den letzten 20 Jahren verändert?

Fr. Pflock: Zunächst war ich die einzige Mitarbeiterin, jetzt sind wir zwölf und wir haben in Köln, Bonn und seit zwei Jahren auch in Essen ein Büro, haben uns also auch regional erweitert. Des Weiteren haben wir inzwischen über 3.000 Objekte in der Datenbank. Der Vermieter-Service wurde von uns aufgebaut und unsere Homepage permanent weiterentwickelt, die zunächst nur in der deutschen Sprache existierte, dann aber auch in der englischen und der französischen. Dies erfordert auch entsprechende Fremdsprachenkenntnisse bei den Mitarbeitern. Der Zeitwohnmarkt ist professioneller geworden, das sieht man auch in der Entwicklung der großen Immobilienportale wie Immobilienscout24 oder Immowelt. Innerhalb des von uns gegründeten bundesweiten Qualitäts-Netzwerks "Zeitwohnwerk" findet permanent ein bundesweiter Informationsaustausch zwischen den großen Zeitwohnagenturen. So können wir rechtzeitig neue Trends in der Branche erkennen.

Kontakt Zeitwohnen Rhein Ruhr  
Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH  
Blumental 34  
50997 Köln

Tel. +49 (0) 221 - 800 234 -0  
Fax: +49 (0) 221 - 800 234 -20  
eMail: info@zeitwohnen.de  
Web: www.zeitwohnen.de

## Pressekontakt

Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH Köln

Frau Frauke Pflock  
Blumental 34  
50997 Köln

<https://zeitwohnen.de>  
[info@zeitwohnen.de](mailto:info@zeitwohnen.de)

## Firmenkontakt

Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH Köln

Frau Frauke Pflock  
Blumental 34  
50997 Köln

<https://zeitwohnen.de>  
[info@zeitwohnen.de](mailto:info@zeitwohnen.de)

Als einer der Pioniere und Vorreiter der Branche für möblierte Wohnungen und Apartments sind die Kernkompetenzen von Zeitwohnen den alternativen Hotelwunsch der Kunden bestmöglich zu bedienen. Ob nun sehr hochwertige möblierte Wohnungen oder Apartments gesucht werden, oder aber preiswerte Zimmer. Die Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH ist seit 1993 auf dem Markt erfolgreich etabliert. Kunden profitieren von einer Datenbank mit über 3.000 interessanten Mietobjekten für möblierte Apartments und Wohnungen für Koeln und Bonn aber auch im Ruhrgebiet in Essen, Bochum und Dortmund.