

Der Firmenkundenservice von Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH

30.07.2013, 12:23 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH Köln*

Was ist Zeitwohnen?

Das Konzept Zeitwohnen bedeutet das Mieten eines Wohnraums für eine befristete Zeit. Dabei sind diese Wohnräume vollständig eingerichtet und sind für einen Mietzeitraum zwischen einem Monat bis hin zu mehreren Jahren verfügbar. Die Mieter sind dabei meistens Geschäftsleute, welche auf Grund Ihrer Arbeit meistens nicht viel Zeit für das Organisieren eines Umzugs haben. Wohnen auf Zeit stellt zudem eine kostengünstige Alternative zu Hotels dar und erspart dem Mieter viel Zeit.

Wie sieht die Arbeit eines Immobilienmaklers aus?

Die Aufgabe eines Immobilienmaklers ist es, Interessenten Wohnobjekte zum Kauf oder zur Miete zu vermitteln. Dabei arbeitet der Immobilienmakler nicht nur mit den Mietern bzw. Käufern zusammen, sondern ebenso mit den Vermietern bzw. Verkäufern. Nachdem der Miet- bzw. Kaufinteressent sich beim Makler gemeldet hat, kommuniziert er diesem in einem Gespräch seine Wünsche und Vorstellungen bezüglich des Wohnobjekts. Unmittelbar danach beginnt der Makler damit, Besichtigungstermine zu organisieren und zu koordinieren. Findet der Makler ein passendes Objekt für den Interessenten, so bezahlt dieser üblicherweise eine Maklerprovision, die sich an dem Miet- bzw. Kaufpreis des Wohnobjekts orientiert.

Wie sieht der Firmenkundenservice von Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH aus?

Die im Rheinland ansässige Immobilienfirma Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH hat sich auf das Vermieten von Mietobjekten spezialisiert und betreut zurzeit insgesamt 3000 Wohnobjekte in Köln, Bonn, Essen, sowie im Ruhrgebiet. Der überwiegende Teil der Kunden sind Geschäftsleute, die eine Wohnung bzw. ein Haus für eine befristete Zeit suchen, da sie sich zum Beispiel noch in der Probezeit befinden oder ihren Lebensmittelpunkt in einer anderen Stadt haben. Für diese Klientel hat die Firma Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH einen Kundenservice eingerichtet, der genau auf ihre Wünsche zugeschnitten ist. Die Mietlaufzeiten sind flexibel und die Mietobjekte bereits vollständig eingerichtet. Da viele Firmenkunden oft wenig Zeit haben, können sie sich im Vorfeld auf der Internetpräsenz der Firma über Wohnobjekte informieren, Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH übernimmt auf Wunsch die Besichtigungen und organisiert die Endreinigung. Dies sind nur einige der Dienstleistungen, die die Firmenkunden in Anspruch nehmen können. Durch die mehreren Standorte und die zahlreichen Mitarbeiter gibt es zudem immer einen Ansprechpartner, der bei Wünschen oder Problemen weiterhilft und die Kunden betreut. Sehr attraktiv für Firmenkunden ist auch der Rahmenvertrag, den Zeitwohnen Rhein Ruhr anbietet: je höher die Anzahl der vermittelten Wohnungen ist, umso grösser ist der eingeräumte Rabatt auf die Provision. Der Rahmenvertrag ist eine einfache Vereinbarung, die jederzeit gekündigt werden kann und keine Verpflichtung für den Kunden beinhaltet.

Vorstellung des Unternehmens Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH

Die Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH wurde bereits vor fast 20 Jahren, im Jahre 1994, in der Stadt Köln gegründet. Das mittlerweile sehr erfolgreiche Unternehmen hat sich auf die Vermittlung von Mietobjekten in zahlreichen Städten, z.B. Köln, Bonn, Essen und das Ruhrgebiet spezialisiert und besitzt Büros in Köln, Bonn und Essen. Die Mietobjekte, die meist privaten Eigentümern gehören, sind komplett möblierte und ausgestattet und werden durch Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH an Geschäftsleute, Berufspendler, Studenten und Praktikanten vermietet. Bei den Wohnobjekten handelt es sich sowohl um einzelne Apartments als auch um ganze Wohnungen bzw. Häuser.

Interview mit Frau Zimmermann von Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH

WUP: Sie betreuen zahlreiche Mietobjekte in verschiedenen Städten. Welche Art von Kunden betreuen Sie?

Frau Zimmermann: Zu unserem Klientel zählen überwiegend Geschäftskunden, die sich auf der Suche nach einer Wohnung befinden. Sie werden meist von ihren Arbeitskollegen, die unseren Service bereits in Anspruch genommen

haben, auf unser Unternehmen aufmerksam und melden sich daraufhin bei uns.

WUP: Warum ist Ihr Service gerade für Geschäftsleute so attraktiv?

Frau Zimmermann: Unser Konzept ist ideal für Firmenkunden. Das liegt oft daran, dass ein Mitarbeiter sein Domizil noch nicht ganz aufgeben möchte, da er beispielsweise aus einer anderen Stadt kommt, sprich sein Lebensmittelpunkt sich in einer anderen Stadt befindet und er nur des Berufs wegen pendelt. Denjenigen, die sich noch in der Probezeit befinden, kommt das Konzept "Wohnen auf Zeit" zu Gute. So kann man sich für diese Zeit, welche meistens zwischen drei und sechs Monaten liegt, etwas anmieten und nach Ablauf der Zeit entscheiden, ob man sich ein dauerhaftes Domizil in der Stadt suchen möchte oder nicht. Außerdem kennt man mittlerweile die neue Stadt besser und weiß in welchem Stadtviertel man wohnen möchte. Dass die Mietlaufzeiten unserer Objekte flexibel sind, kommt den Kunden dabei sehr gelegen.

WUP: Wie lang sind die Mietlaufzeiten Ihrer Objekte und wie lange nehmen die meisten Firmenkunden Ihren Service in Anspruch?

Frau Zimmermann: Die Mietlaufzeiten der Wohnobjekte, die wir vermitteln, liegen zwischen einem Monat und mehreren Jahren. Die meisten unserer Firmenkunden nehmen unseren Service im Durchschnitt ein halbes Jahr in Anspruch.

WUP: Werden Sie von den Geschäftsleuten selbst kontaktiert oder kümmern sich hauptsächlich die Unternehmen um die Anmietung eines Wohnobjekts?

Frau Zimmermann: Dies ist ganz unterschiedlich. Teilweise meldet sich das Unternehmen bei uns. In solch einem Fall kontaktiert uns die Personalabteilung der jeweiligen Firma und sucht nach geeigneten Wohnobjekten für die neuen Mitarbeiter. Dabei kümmert sich die Personalabteilung unter anderem um die Wohnungssuche und organisiert den Umzug. Dieser Service von Firmen nennt sich "Relocation Service": Immer häufiger, kümmern sich aber die Mitarbeiter selbst darum und fragen bei uns an.

WUP: Besichtigen die Firmenkunden vor der Anmietung das Mietobjekt vor Ort oder reichen ihnen die Fotos, die auf Ihrer Homepage zu sehen sind?

Frau Zimmermann: Auch das ist ganz unterschiedlich. Wir haben viele aussagekräftige Bilder von allen Mietobjekten auf unserer Homepage, die man sich im Vorfeld anschauen kann. So bekommt man ein erstes Bild von den Mietobjekten. Manche entscheiden sich danach für eine "Blindanmietung", was auch viele Kunden in Anspruch nehmen. Dies passiert häufig auf Grund von Zeitknappheit seitens der Geschäftsleute. In der Regel sind alle Objekte durch uns vorbesichtigt. Natürlich führen wir aber auch vor Ort Besichtigungstermine zusammen mit den potentiellen Kunden durch, wenn das gewünscht wird. In so einem Fall begleiten wir die Besichtigungstouren, wo auch meist die Vermieter anwesend sind.

WUP: Betreuen Sie auch Geschäftsleute aus dem Ausland?

Frau Zimmermann: Ja, viele unserer Kunden kommen aus dem Ausland. Unser Team ist mehrsprachig, wodurch alles reibungslos abläuft. Durch unsere Mehrsprachigkeit können wir auch die Vermieter unterstützen - wir übersetzen für sie und helfen überall dort, wo die Sprache eine Barriere zwischen Vermieter und Mieter darstellen könnte.

WUP: Können Sie beobachten, dass sich die Wünsche und Ansprüche der Firmenkunden seit Ihrer Firmengründung verändert haben?

Frau Zimmermann: Die Ansprüche haben sich über die Jahre hinweg eigentlich nicht sonderlich verändert, sondern sind relativ gleich geblieben. Jeder Kunde möchte ein Mietobjekt mit einer möglichst tollen Lage haben, welche gleichzeitig günstig ist. Diese Ansprüche gab es schon immer und dies wird wahrscheinlich auch so bleiben. Was sich aber geändert hat, ist zum Beispiel der Wunsch nach einem Internetanschluss. Vor 15, 20 Jahren war das natürlich noch nicht der Fall. Allerdings haben heutzutage viele ein eigenes Smartphone mit einer Internetverbindung, vor allem Geschäftsleute,

wodurch sich die Nachfrage nach Internet in Grenzen hält.

Die Firmenkunden selber sind sehr an unserem Service und Projektmanagement interessiert, wenn mehrere Kollegen oder eine ganze Abteilung neu organisiert wird und sie Projektwohnungen brauchen oder ein Apartmenthaus. Hier gibt es auch einen attraktiven Rahmenvertrag für Firmenkunden.

WUP: Ist die Zahl der Firmenkunden seit Ihrer Gründung gestiegen oder nimmt die Zahl eher ab? Welche Tendenz können Sie beobachten?

Frau Zimmermann: Die Anzahl der Firmenkunden ist stetig bis steigend. Die Industrie, die bei uns in der Region ansässig ist, hat schon immer viele Geschäftsleute zum Arbeiten angezogen. Vor allem im Kölner Gebiet kamen in den letzten Jahren Film- und Fernsehstudios hinzu, wodurch noch mehr Geschäftsleute sowohl dauerhaft als auch vorübergehend hergezogen sind. Als Beispiel für das große Interesse am Konzept "Wohnen auf Zeit" möchte ich an dieser Stelle ein Großprojekt nennen, welches wir betreut haben: Eine Firma hat ihren Sitz nach Köln verlagert, weshalb insgesamt 80 Mitarbeiter nach Köln ziehen mussten. Diese kamen aus drei verschiedenen Städten Deutschlands. Wir haben mit ihnen gemeinsam zahlreiche Besichtigungstouren unternommen, waren außerdem für die Mietvertragerstellung, die Kommunikation zwischen den Vermietern und Kunden sowie die fristgerechte Durchführung des gesamten Projektes zuständig. Trotz der großen Anzahl an Geschäftsleuten hat alles reibungslos funktioniert. Solche Großprojekte kommen immer mal wieder auf uns zu, derer wir uns gerne annehmen. Solche Erfahrungen zeigen, dass die Nachfrage nicht stagniert, sondern eher steigt.

WUP: Vielen Dank!

Kontakt Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH

Zeitwohnen Rhein Ruhr GmbH
Geschäftsführung: Dipl.-Kff. Frauke Pflock
Blumental 34
50997 Köln

Tel: 0221/ 800234-0
Mail: info@zeitwohnen.de
Web: www.zeitwohnen.de

Portrait

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.

News-ID: 737088 • Views: 741 (Stand: 22.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/737088/Der-Firmenkundenservice-von-Zeitwohnen-Rhein-Ruhr-GmbH.html>