

ImmobilienNetzwerk

Neuer Partner des Immobiliennetzwerkes Rhein-Neckar:

Interview mit den beiden Machern von Ardeco

Ardeco ist neues Mitglied im Immobiliennetzwerk Rhein-Neckar. Was waren die Gründe für Sie, hier beizutreten?

Joachim Walter: Wir kennen diese Netzwerk-Plattform schon seit einigen Jahren. Klasse Standortmarketing, ist professionell geworden und die Veranstaltungsqualität ist wirklich gut. Die Leute vom Immobiliennetzwerk machen da einen guten Job und es ist Zeit, dass wir uns auch ein bisschen engagieren.

Was ist das Kerngeschäft von Ardeco:

Stephanie Herder: Eindeutig das Corporate Business: Wir beraten Unternehmen bei allen strategischen und aktuellen Standortfragen. Der Schwerpunkt liegt hierbei in den Assets Büro und Logistik. Neben Vermietungen werden bei uns momentan verstärkt Mandate bei Investments und Deinvestments von Unternehmensimmobilien nachgefragt. Vereinfacht gesagt: Wir suchen für den Nutzer die optimale Immobilie und nicht für irgendeine Immobilie irgendeinen Nutzer.



Wer sind ihre Kunden:

Herder: Unsere Mandanten haben zumeist eine gewisse Größe. In der Regel sind das von mittelständischen bis zu multinationalen Unternehmen. Diese kommen aus der Rhein Neckar Region, aber auch von außerhalb.

Herr Walter, können sie Frau Herder in einem Satz beschreiben?

Walter: Stephanie arbeitet unglaublich analytisch, besitzt hohe Fachkenntnisse und hat ein sicheres Gespür, wenn es darum geht, die beste Lösung zu finden. Darüber hinaus ist Sie ein absoluter Teamplayer. Unsere Kunden lieben das.

Frau Herder, und umgekehrt?

Herder: Joachim ist unser Visionär und Strategie, ausgestattet



mit einem sehr guten und funktionierenden Netzwerk. Das mit dem Teamplayer gebe ich gerne zurück.

Seit neuesten entwickeln sie auch selbst Immobilien?

Walter: Das ist korrekt. Wir sind Initiator und integraler Teil einer Büroentwicklung von fast 50.000 Quadratmetern direkt am Frankfurt Airport. Der Brand heißt upsite (www.upsite-realestate.com) und ist momentan ein Topthema bei Unternehmen in und um Frankfurt. Vorteilhaft war natürlich, dass wir einen Nutzer schon mitbringen konnten.

Planen sie auch eigene Entwicklungen in der Metropolregion Rhein Neckar?

Walter: In der Tat sind wir aktuell von einigen Nutzern hierüber angesprochen worden und wir denken zumindest darüber nach. Gerade Mannheim und Heidelberg sind hervorragende Bürostandorte mit einem interessanten Potential.

