

GEMEINSCHAFTSBÜROS



Michael Pöll, Betreiber und „Hausmeister“ von Gemeinschaftsbüros wie dem Rochuspark, wählt Untermieter auch nach der Branche aus

Gemeinschaftsbüros: „Nette Leute, cooles Büro“

Die Nachfrage ist weit höher als das Angebot. Kleinere Initiativen wünschen sich, dass auch Makler auf den Trend aufspringen. Kreative und Einzelkämpfer profitieren stark von Bürogemeinschaften.

Wenn Michael Pöll von sich als „Hausmeister“ spricht, ist eine gute Portion Koketterie im Spiel. Er und sein Partner betreiben drei Bürogemeinschaften in Wien: Die Schraubenfabrik im zweiten, die Hutfabrik im sechsten und seit 2007 den Rochuspark im dritten Bezirk; insgesamt untervermieten sie an 90 Personen. „Wenn das Kleopapier ausgeht oder der Abfluss verstopft ist, kümmere ich mich darum. Ich habe zum Beispiel auch alle Pflanzen hier umgetopft“, erzählt Pöll über seine Rolle im Rochuspark, wo er selbst arbeitet.

Der persönliche Einsatz kommt durch die Begeisterung für die Sache – natürlich gibt es Reini-

gungskräfte, die regelmäßig sauber machen. Unter anderem aufgrund solcher Services, die im Pauschalpreis zwischen 250 bis 375 € enthalten sind, interessieren sich immer mehr für einen Platz in einem dieser meist schicken Büros: Im Preis inbegriffen sind neben Miete und Betriebskosten unter anderem Internetzugang, Strom, die Benützung von Besprechungsräumen und Küche. Nicht zuletzt geht es aber um den Kontakt zu anderen Einzelkämpfern – und der ist meist nicht mal nur persönlicher Natur. Häufig entstehen Synergien, die zu Aufträgen führen. Für einen Branchenmix sorgen sowohl Pöll als auch die Untermieter: Würde zu den derzeit zwei PR-Leuten jemand dritter aus dem Bereich in Frage kommen, hätten die beiden anderen ein Veto-Recht – keine Chancen hätte etwa ein Wettbüro.

Hohe Nachfrage. „Es ist richtig Bedarf da: Die Nachfrage nach Gemeinschaftsräumen ist höher als das Angebot, das derzeit online ist“, sagt Martina Gruber, die 2006

mit ihrer Partnerin www.raumdirekt.com gegründet hat, eine Plattform für Gemeinschaftsimmobilien. Obwohl die Plattform den deutschsprachigen Raum abdeckt, konzentriert sich das Gros der Angebote auf den Raum Wien. Diese sind auch stark nachgefragt, und hier speziell jene innerhalb des Gürtels. Aufgrund persönlicher

INFOS

■ www.raumdirekt.com

Etwa 2500 Zugriffe verzeichnet die Web-Plattform von Martina Gruber und Anita Pösch täglich. Wochentags suchen etwa 100 bis 110 User gezielt nach Angeboten. Online sind konstant etwa jeweils 100 Immobilien.

■ www.konnex.com

Nähere Infos zu den Wiener Gemeinschaftsbüros von Michael Pöll und Stefan Leitner-Sidl sind hier zu finden. Sie möchten ihr Angebot nicht quantitativ erweitern, sind aber beispielsweise um eine Bibliothek mit betriebswirtschaftlicher Literatur für alle bemüht.

Beziehungen von Gruber und Pösch sind auch ab und zu Berliner Gemeinschaftsbüros zu finden. Innerhalb Österreichs gibt es vor allem in den größeren Städten ausreichend Angebot und Nachfrage. Das ist logisch: Sehr viele Mieter kommen aus der Kreativbranche, für die „das urbane Setting wichtig ist“, so Gruber. Sie wünscht sich, dass mehr Makler auf die Angebote der Plattform aufmerksam werden, wobei es bereits Tendenzen in diese Richtung gibt. Maßgeschneiderte Konzepte gebe es; Interesse hat zum Beispiel Remax gezeigt.

Michael Pöll bemerkt eine starke Nachfrage in der Kunstszene: „Das Problem ist: Hier ist nicht so viel zu verdienen“, deshalb bietet der Immobilienmarkt zu wenig an. Verdienst ist aber nicht Pölls Hauptmotivation: „Die nächsten zehn Jahre läuft der Kredit“, einen Kauf könne er sich nicht leisten. Alle Objekte waren adaptionsbedürftig. Ihm geht es um „nette Leute und ein cooles Büro“.

ALEXANDRA ROTTER
alexandra.rotter@wirtschaftsblatt.at