

# PRESSEMITTEILUNG

The logo for imovo, consisting of the word "imovo" in a dark blue, lowercase, sans-serif font, positioned on a red rectangular background that has a white notch in the top-left corner.

Düsseldorf, den 11.08.2016

## imovo entwickelt eigene Online-Vermietungsplattform für Düsseldorf und Umgebung

Die imovo GmbH startet mit einer eigenen Online-Vermietungsplattform, um zukünftig Unternehmen noch besser bei der Suche nach neuen und geeigneten Businessflächen beraten zu können. Es wurde eine Plattform entwickelt, die stärker auf die Bedürfnisse und Suchkriterien von Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen eingeht. Unter <http://www.imovo.de/immobilien.html> und <http://www.duesseldorf-bueromarkt.de> können ab sofort Interessenten ein reichhaltiges Angebot an zur Verfügung stehenden Büro-, Loft- und Showroom Flächen finden.

„Businessflächen mobil auszuwählen ist ein unumkehrbarer Trend“, weiß Knud Schaaf, geschäftsführender Gesellschafter von imovo zu berichten. Auswertungen ergaben, dass die Mehrzahl unserer Kunden ihre speziellen Suchkriterien jedoch durch die im Internet gängigen Vermarktungsplattformen nicht ausreichend genug abgedeckt sehen. Hier setzen wir mit unserer neu entwickelten Plattform an, um unseren Kunden einen entsprechenden Mehrwert zu bieten. Eine Werbeagentur, die beispielsweise nach kreativen Loftflächen sucht, hat naturgemäß andere Anforderungen an den neuen Unternehmensstandort als beispielsweise eine Rechtsanwaltskanzlei, die eine klassische Einzelverzimmerung in sehr guter Innenstadtlage benötigt. Wir sind davon überzeugt, durch unsere eigene Online-Vermarktungsplattform diese Bedürfnisse unserer Kunden noch besser bedienen zu können und eine nutzerbezogene Ergänzung zu den gängigen Plattformen entwickelt zu haben, betont Knud Schaaf.

Mietinteressenten können für ihr Gesuch – speziell auf ihre Branche bezogen - aus der Fülle der Marktangebote gezielt auswählen. Beispielsweise kann man auf unserer Plattform gezielt nach Showroom Flächen suchen. Vermieter können ihre Business Flächen umfangreicher positionieren und mit echten Qualitäten punkten. „Nicht die Masse der Angebote, sondern das wirklich überzeugende Produkt wollen unsere Kunden finden“, gibt sich Knud Schaaf überzeugt. „Am Anfang der Auswahlliste muss die am besten passende Fläche stehen – bei uns werden keine VIP-Logen verkauft“, verspricht Knud Schaaf seinen Kunden.

### Über imovo

Ein hohes Maß an Kundenorientierung – das ist auch das Erfolgsrezept des Immobilienberatungsunternehmens imovo, das als Management Buy Out aus dem Beratungsunternehmen Catella hervorgegangen ist. „Der Kunde, der sich für imovo entscheidet, bekommt ein starkes Team zur Seite gestellt, welches sich als Berater

und Problemlöser auf Augenhöhe versteht“, verspricht Knud Schaaf, geschäftsführender Gesellschafter von imovo. „Wir betrachten Projekte immer ganzheitlich, gehen auf jeden Anspruch ein und kreativ über Standards hinaus.“ Offenheit und Ehrlichkeit in der Kommunikation, Verantwortungsbewusstsein, Zielorientierung und Präzision in der Ausführung – diese Werte reklamiert das Unternehmen. Schaaf: „Unsere Kunden können sich auf uns als Partner verlassen.“

### Pressekontakt

Knud Schaaf

Geschäftsführender Gesellschafter

+49 211 90 99 66 22

knud.schaaf@imovo.de