

# **CORPORATE** SERVICES







Inser Bereich Corporate Services bietet Non-Property-Unternehmen sowie Nutzern von Gewerbeimmobilien integrierte Beratungsleistungen aus einer Hand. Unser Team übernimmt die zentrale Betreuung nationaler und internationaler Kunden in Deutschland sowie in Europa.

Eine persönliche Ansprechperson, der Key Account Manager, berät bei allen immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen und koordiniert sämtliche Kundenprojekte. Dabei bildet er das Bindeglied zwischen unserem Auftraggeber und unserer fachspezifischen Service-Leistung vor Ort.

Unsere Expert:innen arbeiten interdisziplinär, verfügen über fundiertes Fachwissen und beraten über alle Nutzungsarten hinweg im In- und Ausland. Wir verfolgen einen partnerschaftlichen Ansatz, der auf Langfristigkeit und gegenseitiges Vertrauen ausgerichtet ist. Daher nehmen wir uns viel Zeit, die Ziele und Wünsche unserer Kunden zu verstehen und stets individuelle Lösungen zu entwickeln.

Durch unsere effiziente Arbeitsweise schonen wir Ressourcen unserer Kunden, minimieren Risiken und stellen einheitliche Prozesse bei einer gleichbleibend hohen Service-Qualität sicher.



#### KEY ACCOUNT MANAGEMENT

- Fachübergreifende Steuerung und Koordination aller Projekte durch eine zentrale Ansprechperson als Bindeglied zwischen unseren Kunden und unseren Experten-Teams
- Qualitätskontrolle zur Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Wahrung der Prozesse und Richtlinien unserer Kunden
- Individuelles Reporting
- Risikoreduzierung, Problemlösung und Förderung innovativer Ideen

- Analyse des Immobilienportfolios
- Full-Service-Angebot zur optimalen Ausrichtung des Immobilienportfolios an den Unternehmenszielen
- Immobilienkosten- und Investitionsbedarfsanalyse (OPEX/CAPEX)
- Steigerung der Flächen- und Kosteneffizienz
- Bewertung mittels vergleichender Kennzahlen (KPIs)
- **ESG-Consulting**



- Proaktive Transaktionsberatung in allen Assetklassen in Bezug auf eigengenutzte, vermietete oder angemietete Immobilien
- Standort- und Marktanalysen zur frühzeitigen Erkennung von Trends
- Identifikation von Wertsteigerungs-/Kostensenkungspotenzial
- Beratung bei buy-or-rent-Entscheidungen
- Strukturierte An- und Verkaufsprozesse
- Stay-vs-move-Analysen
- Standortsuche & Konsolidierungen

- Analyse des Bestandsportfolios
- Flächen- und Funktionsanalyse
- Ermittlung des Nutzerbedarfs
- Ableitung und Entwicklung von bedarfsgerechten Flächen-/ Nutzungskonzepten
- Flächen- und Belegungsplanungen
- Steuerung der Stakeholder-Kommunikation
- Change Management

### 5\_kontakt

#### Kristian BARTHELS MRICS

#### **HEAD OF CORPORATE SERVICES**

Hohe Bleichen 12 | 20354 Hamburg

Tel.: +49 (0)40-348 48-308

Mobil: +49 (0)172-701 78 04

kristian.barthels@bnpparibas.com





KRANZLER ECK BERLIN Kurfürstendamm 22

20354 **HAMBURG**Hohe Bleichen 12

#### 01067 **DRESDEN**

Dr.-Külz-Ring 15

#### 50670 <mark>KÖLN</mark>

THE CORNER
Im Klapperhof 3-5

#### 40213 DÜSSELDORF

KÖ-QUARTIER Breite Straße 22

#### 04109 **LEIPZIG**

MESSEHAUS AM MARKT Markt 16

#### 45127 **ESSEN**

KETTWIGER TOR Kettwiger Straße 2-10

#### 80539 MÜNCHEN

Maximilianstraße 35, Haus C / Eingang Herzog-Rudolf-Straße

#### 60311 FRANKFURT

Goetheplatz 4

#### **70173 STUTTGART**

Lautenschlagerstraße 22





#### BLEIBEN SIE MIT BNP PARIBAS REAL ESTATE AUF DEM LAUFENDEN

## #BEYONDBUILDINGS

Herausgeber und Copyright: BNP Paribas Real Estate
Fotografie: Titelseite ©davis - stock.adobe.com; ©piranka - Getty Images; ©ventdusud - shutterstock • Innenteil @mediaphotos - Getty Images; ©Antoine Huot; ©Vincent Fillon
Stand August 2022

Vielfalt ist für uns als Unternehmen entscheidend. Wir setzen uns daher auch für den Gebrauch einer inklusiven, wertschätzenden Sprache ein. Für Themen aus dem B2B-Bereich haben wir allerdings entschieden, Begriffe wie Kunde, Partner, Investor nicht bezogen auf Einzelpersonen, sondern neutral auf Firmen, Institutionen oder andere Organisationen zu verwenden.