

Unternehmen + Märkte | Existenzgründer des Monats



Selbstständig in der dritten Generation

SCHORNCONSULT. Immobilien werden gekauft und verkauft. Täglich. Stündlich.

Und nicht immer zu den besten Konditionen. Sabine Schorn hat sich darauf spezialisiert, für ihre Auftraggeber die entsprechende Immobilie und ihr Umfeld umfassend zu prüfen und detaillierte Analysen zu erstellen, um die Verhandlungsposition ihrer Kunden zu stärken und die Risiken zu minimieren.

Im Grunde konnte sie gar nicht anders. „Den Gedanken, mich selbstständig zu machen, hatte ich immer schon, schließlich waren auch meine Großeltern und meine Eltern selbstständig – und mein Bruder ist es ebenso.“ Nun zahlt sich aus, dass Sabine Schorn ein wenig gewartet hat und nach ihrer umfassenden Ausbildung 14 Jahre fest angestellt war: „Jetzt sind mein Wissen und meine Erfahrung breit und tief genug, um den Schritt zu wagen“, sagte sie sich vor etwas mehr als einem Jahr, besuchte einen Existenzgründerkurs der IHK Köln und startete im Januar dieses Jahres in Köln ihre erste eigene Unternehmung für Beratung, Analyse und Strategie-Entwicklung in Sachen Immobilien: SchornConsult.

Sabine Schorns Berufsweg sieht in der Tat sehr zielgerichtet aus: Sie studierte Architektur an der FH Dortmund und sattelte an der European Business School in Oestrich-Winkel berufsbegleitend Immobilienökonomie und Immobilien-Portfolio-Management obendrauf. Ihre Berufsjahre führten sie in die öffentliche Verwaltung – Stadt Köln und Oberbergischer Kreis – ebenso wie in ein Architekturbüro und einen Versicherungskonzern; stets ging es um Immobilien.

Nun hat sie sich mit ihrer Expertise auf den freien Markt gewagt. „Meine Kunden haben in der Regel eine Immobilie im Auge, die sie erwerben oder veräußern möchten“, beschreibt Sabine Schorn den Ausgangspunkt ihres Schaffens, das sie so zusammenfasst: „sehr genau recherchieren, zusammentragen und analysieren“.

Die Recherche umfasst alle Bereiche, die ein Immobiliengeschäft im Kern betreffen, etwa Baurecht, regionaler Immobilienmarkt, Wirtschaftlichkeit, Technik, Bausubstanz, Architektur. Aber sie wirft ihren Blick auch auf solche, an die viele Käufer und Verkäufer nicht ohne weiteres denken. „Eventuelle Baulasten zum Beispiel sind nicht im Grundbuch eingetragen – man muss also wissen, dass es ein Baulastenverzeichnis gibt und wo es sich befindet“, erläutert Sabine Schorn. Auch die Planungsabsichten der Kommune für die Umgebung der Immobilie sind von großer

Bringt viel Erfahrung mit und stellt die richtigen Fragen: Sabine Schorn, Expertin für Beratung, Analyse und Strategie-Entwicklung in Sachen Immobilien.

Bedeutung oder die Frage, ob an Nachbargebäuden architektonische Änderungen geplant sind, die den Wohnwert des ins Auge gefassten Hauses künftig schmälern würden.

„Man muss die richtigen Fragen stellen“, sagt Sabine Schorn, und das tut sie zum Beispiel im Auftrag mittelständischer Banken und Versicherungen, aber auch von Privatleuten, die alle eines gemeinsam haben: „Sie wollen das Risiko einer Immobilientransaktion reduzieren“, so Sabine Schorn, „können sich aber nicht Makler, Wertgutachter, Jurist und Kaufmann leisten, um alle Problemfelder abzudecken.“

Sabine Schorn führt alle diese Disziplinen zusammen – mit Erfolg: „Das Jahresziel meines Businessplanes werde ich erreichen.“ Die Jungunternehmerin steht noch am Anfang, doch hat sie bereits Kooperationspartner in München und Berlin. Und sie pflegt intensiv Netzwerke, ist zum Beispiel stellvertretende Regionalleiterin NRW der „Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.“ Für die hatte sie Ende August in Köln die viel beachtete „VISIONALE '05“ organisiert, den Bundeskongress des Vereins.

Sabine Schorns Fazit nach einem knappen Jahr Selbstständigkeit: „Es war die richtige Entscheidung!“

Text: Lothar Schmitz | Fotos: Kurt Oxenius



IHK-Fokus

Zur Vorbereitung einer erfolgreichen Existenzgründung bietet die IHK Köln kostenlos unter service@koeln.ihk.de die Informationsbroschüre „Existenzgründung – Tipps für den erfolgreichen Unternehmensaufbau“ an. In persönlichen Beratungsgesprächen kann das Unternehmenskonzept vorgestellt und auf Schwachstellen geprüft werden. Die regionalen Ansprechpartner vor Ort vereinbaren gerne ein Beratungsgespräch. Kontakt: unternehmensfoerderung@koeln.ihk.de.