



UNSER MANDANT

Unser Mandant ist ein europaweit tätiger Developer. Der strategische Fokus liegt auf den drei Assetklassen Hotel, Wohnen und Büro. Neben klassischer Neubauentwicklung gehören sowohl die Stadt- und Baulandentwicklung größerer Flächenareale als auch die Umnutzung und Revitalisierung zum Spektrum der Entwicklungsaktivitäten. Das Unternehmen ist fokussiert auf Großprojekte mit single use und/oder mixed use Charakter.

Mit interdisziplinären Teams werden alle erforderlichen Leistungen des integrierten Ansatzes umgesetzt: Marktanalyse, Akquisition, Produktentwicklung, Entwicklung, Planung, Umsetzung, Vermietung, Finanzierung und Immobilienmanagement. So kann unser Mandant alle Phasen der Wertschöpfungskette im eigenen Hause abdecken.

DIE POSITION

Für das weitere Wachstum sucht unser Mandant zum nächstmöglichen Zeitpunkt in **Hamburg** einen

Niederlassungsleiter (m/w/d)

HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET

Als Niederlassungsleiter übernehmen Sie die Verantwortung für den Ausbau und die Etablierung des Unternehmens am Standort und sind Projektleiter*In für die Projekte. Sie führen den Standort als eigenständige Unternehmenseinheit.

HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN

- Vollumfängliche disziplinarische und fachliche Leitung der Hamburger Niederlassung
- Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien
- Ganzheitliche kaufmännische Projektleitung ab Akquisition
- Durchführung von Markt- und Branchenanalysen hinsichtlich relevanter Investitionsmöglichkeiten
- Beurteilung von Vorschlägen für Erwerbungen und Bauprojekte, Verkaufschancen, Grundstücksangeboten, Preisabstimmungen sowie Beurteilung der Durchführbarkeit von Projekten
- Koordination der Aktivitäten zum Ankauf bebauter und unbebauter Grundstücke im regionalen Verantwortungsbereich
- Erstellung von Machbarkeitsanalysen und Objektstrategien zur Vorbereitung von Ankaufsentscheidungen
- Steuerung der Due Diligence, Vertragsverhandlung und Abschluss von Projektankäufen
- Steuerung des Projekts in der Planungs-, Realisierungs-, Vermarktungs- und Vermietungs- und Verkaufsphase

- VERTRAULICH -

Seite 1 von 2

Präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH

- Aufbau, Zusammenstellung und Steuerung des Teams für die Phasen von Planung/Entwicklung und ggf. Realisierung
- Schaffung des Planungs- und Baurechts
- Ansprechpartner ggü. Behörden in den Phasen der Planung und Realisierung
- Mitwirkung bei der Entwicklung von Vermarktungsunterlagen und Vermietungskonzepten
- Reporting an Partner / Aufsichtsrat / Investoren / Banken
- Budgetverantwortung für die Niederlassung
- Aufbau/Ausbau des Teams der Niederlassung für die Projektentwicklung und Projektrealisierung
- Ausbau der Marktstellung des Unternehmens in Hamburg
- Reporting an die Geschäftsführung und die Gesellschafter
- Vertretung gegenüber Banken, Investoren und externen Organisationen
- Auf- bzw. Ausbau relevanter Netzwerke
- Vertretung des Unternehmens bei Veranstaltungen

Sie konnten nachweislich mehrjährig Berufserfahrung als Projektentwickler von qualitativ hochwertigen, komplexen Projekten im Bereich Wohnen und Gewerbe sammeln und decken den gesamten Entwicklungszyklus von der Akquisition bis zum Bauantrag und der Realisierung und Vertrieb ab.

Sie passen zu unserem Mandanten, wenn Sie über umfangreiche Kenntnisse des Immobilienmarktes in Hamburg verfügen und über ein ausgeprägtes Netzwerk zu regionalen Bestandshaltern/Eigentümern, Investoren, Behörden/Politik, Banken und Unternehmen aus dem Baubereich.

Ihre Persönlichkeit passt zu unserem Mandanten, wenn Sie sich durch eine teamorientierte, engagierte, und strukturierte Arbeitsweise auszeichnen und stets kostenbewusst und unternehmerisch denken und handeln. Sie haben ein verhandlungssicheres Auftreten und verstehen komplexe Zusammenhänge sehr schnell.

Idealerweise konnten Sie schon erste Führungserfahrung von kleinen internen oder externen Teams sammeln und tragen diese Verantwortung gern. Ihre hohe Arbeitsmotivation und Ihre Belastbarkeit runden Ihr Profil ab.

Sie bekommen die Möglichkeit als Führungskraft maßgeblich am weiteren Erfolg des Unternehmens mitzuwirken. Es erwartet Sie eine ausgesprochen vielseitige, eigenverantwortliche und herausfordernde Aufgabe.

Interessiert? Wenn es Sie reizt den Unternehmenserfolg unseres Mandanten entscheidend mitzugestalten, freuen wir uns über Ihre vertrauensvolle Kontaktaufnahme unter Angabe der **Kennziffer 19300**.

Wir beantworten Ihre Fragen auch gerne vorab und höchst diskret.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Irmgard Willoh
Senior Search Consultant
Email: Willoh@westwind-karriere.de
Phone: +49 (30) 884 72 64 – 36

Johann Pardun
Senior Berater
Email: pardun@westwind-karriere.de
Phone: +49 (30) 884 72 64 - 31