



UNSER MANDANT

Unser Mandant ist ein traditionsreiches Familienunternehmen und gehört mit Standorten in den Metropolregionen **Hamburg** und **Hannover** zu den größten und bekanntesten Wohnungsbauunternehmen in Norddeutschland. Mit den Geschäftsfeldern Grundstücks- und Projektentwicklung, Immobilienneubau, -vermietung und -verwaltung berät und begleitet unser Mandant individuell, kompetent und zuverlässig in allen Fragen rund um die Themen Bauen und Immobilie.

Die Zahlen sprechen für sich: Bis heute sind mehr als 5.000 Eigentumswohnungen- und Gewerbeeinheiten, über 1.200 Häuser und 350 Ferienwohnungen realisiert. Darüber hinaus ist unser Mandant für zehn erstklassige Hotelanlagen in Deutschland und auf den Kanarischen Inseln verantwortlich.

Die Hauptverantwortlichkeit des Stelleninhabers/in liegen in der Grundstücks- und Objektakquise sowie der Projektentwicklung von Wohnbauprojekten -teilw. mit gewerblichen Anteilen- am Standort Hamburg:

Im Rahmen der Akquisition bringen Sie idealerweise fundierte Kenntnisse des Hamburger Grundstücks- und Immobilienmarktes ein sowie ein gutes und gewachsenes Netzwerk von Akteuren am Hamburger Immobilienmarkt. Die Akquisition erfolgt über Kontakte, Netzwerke, die Teilnahme an Bieterverfahren, Sichtung der relevanten Online-Portale sowie Prüfung der dem Unternehmen angebotenen Grundstücke. Sie prüfen die Grundstücke / Objekte zu einen bezüglich Ihrer Planungs- und bauordnungsrechtlichen Eignung, privater Rechte sowie Möglichkeiten zur Änderung oder Schaffung neuen, dem Vorhaben angepassten Baurechts, zum anderen hinsichtlich ihrer Marktchancen in Abhängigkeit der Lage und Umgebungsbedingungen. Sie fertigen und veranlassen dazu Testentwürfe zur Klärung möglicher Massen und Kubaturen, Grundrissen und Flächen. In Abstimmung mit Geschäftsführung und Vertrieb entwickeln und formulieren Sie eine Projektidee, definieren Zielgruppen und Produkte. Im Rahmen erster Kalkulationen, Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Variantenbetrachtungen prüfen Sie, ob der Kauf des Grundstücks / Objekts planerisch wie wirtschaftlich den Zielen des Unternehmens entspricht und das geplante Vorhaben erfolgreich am Markt platziert werden kann. Im Rahmen des Grundstücksankaufes führen Sie die Verhandlungen mit der Verkäuferseite sowie mit den beteiligten Notaren im Sinne der Ziele und Maßgaben des Ankaufbeschlusses, den Sie entsprechend vorbereitet haben

Als Bauherrenvertreter und Projektentwickler verantworten Sie die planerische und inhaltliche Umsetzung einer Projektentwicklung inkl. der Klärung des Baurechts sowie der das Grundstück / das Objekt betreffenden Rechte. Projektabhängig führen Sie dabei Teams aus externen Planern und Beratern, treiben mit diesen das Projekt aktiv und eigenverantwortlich bis zur Fixierung des planerischen Konzeptes / der wirtschaftlichen Machbarkeit voran. In Abhängigkeit der formulierten Vertriebsziele bringen Sie Ihre Kompetenz für den Verkauf an institutionelle Investoren ein bzw. arbeiten mit den entsprechenden Partnern zusammen. Nach Abschluss der Projektentwicklung wird das Projekt zur Umsetzung / Realisierung an den zuständigen Projektleiter übergeben.

- VERTRAULICH -

Seite 1 von 2

präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH



HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN:

- Beobachtung und Analyse des Immobilienmarktes, insbesondere des Hamburger Marktes
- Aufbau und Pflege von Netzwerken, Kontakte zu Maklern und Projektentwicklern.
- Akquisition von Grundstücken und Objekten durch Teilnahme an Bieterverfahren, Sichtung von Grundstücks- und Ausschreibungsportalen, Netzwerke, Kontakte und freie Akquisition einschließlich Verhandlungen mit den Verkäufern, deren Beauftragten und den Notaren
- Überprüfung potentieller Baugrundstücke und Objekte in planerischer wie wirtschaftlicher Hinsicht mit Ankaufwertermittlung und Risikobeurteilung (Baugrund, Kontamination, Rechte...).
- Planungs- und baurechtliche Vorbereitung von Projekten inkl. der Entwicklung von Projektideen und Nutzungskonzepten, Standort- und Grundstücksanalysen, Machbarkeitsstudien
- Zusammenarbeit mit dem internen Vertrieb bzw. Auswahl, Beauftragung und Steuerung von externen Vertriebspartnern
- Einschätzung von Grundstückspotenzialen und Marktchancen; Definition von Zielgruppen, Wohnformen, Wohnungsgrößen- und standards mit unseren Vertriebspartnern
- Akquisition von Mietern und Investoren nebst Verhandlung entsprechender Verträge
- Erstellen von Kalkulationen / Wirtschaftlichkeitsberechnungen inkl. Umsatz-, Investitions- und Ertragsszenarien.
- Aufbereitung entscheidungsrelevanter Informationen für Geschäftsführervorlagen
- Ermitteln von Baumassen, GRZ/GFZ, Wohn- und Nutzflächen.
- Wahrnehmung von Bauherrenaufgaben und Koordination aller Projektbeteiligten bis zum Abschluss der Projektentwicklung
- Projektvorbereitung durch Definition von Zielen, Kosten, Quantitäten, Qualitäten und Terminen und Übergabe an die Projektleitung-/ Steuerung

UNSER KUNDE BIETET IHNEN:

- Ein marktgerechtes Vergütungspaket mit attraktivem fixen und variablen Gehaltsbestandteil
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld in dem Teamorientierung und Eigeninitiative gefragt sind
- Entwicklungsperspektiven innerhalb des Unternehmens

IHR ANSPRECHPARTNER:

Unser Projektteam, **Frau Irmgard Willoh** (willoh@westwind-karriere.de) und Herr **Johann Pardun** (pardun@westwind-karriere.de), beantwortet Ihre Fragen auch gerne vorab und höchst diskret unter der Durchwahl (030) 884 72 64 – 36 oder (030) 884 72 64 – 31.

- VERTRAULICH -

Seite 2 von 2

präsentiert von Westwind Real Estate Executive Search GmbH