



Ein Boutique-Unternehmen stellt sich vor.

Ich habe einen ganz einfachen Geschmack:
Ich bin immer mit dem Besten zufrieden.

Oscar Wilde

Städte sind einem steten Wandel unterzogen – Neues entsteht, Altes verschwindet oder wird revitalisiert, Quartiere und Gebäude, die heute geplant werden, prägen in Zukunft ihr gesamtes Viertel. Das NEUBAUTEAM gestaltet diesen Wandel mit – gemeinsam mit Bauherren und Projektentwicklern macht es aus Bauprojekten attraktive Marken, die den Ansprüchen der Zielgruppen gerecht werden und ihr Umfeld bereichern. Lernen Sie das NEUBAUTEAM kennen!

Wir machen nicht alles – aber was wir machen, machen wir richtig.

Ein Interview mit Christian von Järten.

Wer öfter in Hamburg unterwegs ist, weiß: Diese Stadt boomt. Fast an jeder Ecke und in jedem Viertel wird um- oder neu gebaut, was angesichts der Hamburger Wohnungsmarktsituation natürlich nicht die schlechteste Idee ist. Der Immobilienkaufmann Christian von Järten ist Geschäftsführer eines Unternehmens, das sich auf Projektentwicklungen und Neubauvorhaben spezialisiert hat und seine Kunden bei Planung, Konzeption und Vertrieb eines Bauprojekts unterstützt. Der passende Name: NEUBAUTEAM. Wir sprachen mit Christian von Järten über sein Unternehmen und seine Heimatstadt Hamburg.



Zur Person

Christian von Järten ist gebürtiger Hamburger. Der gelernte Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft ist Gründer und Geschäftsführer der VON JÄRTEN & CIE Immobilien Unternehmensgruppe, zu der auch das NEUBAUTEAM gehört. Unter anderem hat er in einem weltweit führenden englischen Immobilienberatungsunternehmen private und institutionelle Investoren umfassend beraten und bei dem Aufbau von Portfolios in Deutschland erfolgreich begleitet. Vor der Gründung seiner Unternehmen war Christian von Järten als Büroleiter für Sotheby's International Realty in Hamburg tätig und hat in Zürich für einen namhaften Großinvestor die Vertriebsmaßnahmen für eine Destination in der Schweiz koordiniert. Christian von Järten ist über ein Jahrzehnt am Immobilienmarkt präsent und verfügt national und international über ausgezeichnete Kontakte zu zahlreichen Entscheidern wesentlicher Immobilienakteure. Insgesamt erreichen die von ihm begleiteten Projekte ein Immobilienentwicklungs- und Transaktionsvolumen von ca. 800 Mio. Euro. Unternehmen: VALVO Immobilien Manfred Vogler e. K., Engel & Völkers AG, Hamburgische Immobilien Invest AG, Savills, Sotheby's International Realty, ORASCOM Development.



Läuft bei ihm: Christian von Järten auf seiner Alsterrunde

Sie sind seit über einem Jahrzehnt in der Immobilienbranche tätig – war das immer Ihr Traumjob oder gab es früher auch mal einen anderen Berufswunsch?

C. v. J. Seit ich sechs Wochen lang während eines Schulpraktikums bei einem Hamburger Bauunternehmer auf der Baustelle stehen musste, stand für mich fest, in die Immobilienwirtschaft zu gehen. Allerdings wollte ich relativ zügig den Betonschlauch gegen den Bürostuhl eintauschen (lacht).

War es immer Ihr Ziel, ein eigenes Unternehmen zu leiten?

C. v. J. Absolut! Eine eigene Entwicklung als Unternehmer war immer mein angestrebtes Ziel. Ich bin sehr dankbar, dass große Unternehmen im In- und Ausland meine Ent-

wicklung unterstützt haben. Ohne diese Erfahrung in verschiedensten Positionen wäre mein eigener Weg sonst sicherlich nicht von Dauer gewesen.

Wann fiel die Entscheidung, in Hamburg zu bleiben und sich auf die Hansestadt zu fokussieren? Sehen Sie dies als Heimvorteil?

C. v. J. Für mich stand schon sehr früh fest, dass ich meinem Geburtsort sowohl privat als auch beruflich treu bleibe. Insbesondere in der Immobilienbranche kann es zielführend sein, sich auf einen Markt zu konzentrieren, um für lokale Besonderheiten sensibilisiert zu sein. Aus diesem Grund sehe ich es definitiv auch als Heimvorteil an, die Stadt von klein auf kennengelernt zu haben. Hamburg bietet eine große Vielfalt, jedes Viertel unterscheidet

sich schon allein architektonisch von anderen. Hinzu kommt eine große Dynamik, die mich immer wieder fasziniert.

Sie bezeichnen das NEUBAUTEAM als „Boutique-Unternehmen“ – was genau bedeutet das?

C. v. J. Dass wir auf alle individuellen Anforderungen jedes Kunden eingehen und jedes Projekt von der Analyse über die Konzeption bis hin zur erfolgreichen Platzierung persönlich und umfassend betreuen. Qualität geht bei uns vor Quantität – wir sind kein Großkonzern, der Projekte mal eben so „durchschleust“, sondern ein kleines Team, das jedes Projekt im wahrsten Sinne des Wortes persönlich nimmt und erst restlos zufrieden ist, wenn unsere Kunden restlos zufrieden sind. Das ist unser Anspruch, den wir täglich leben.

Was macht Hamburg für Sie so besonders?

C. v. J. Natürlich ist die Stadt für mich als gebürtiger Hamburger schon per se ein bunter Mix an Highlights. Die Nähe zum Wasser ist dabei eine essentielle Konstante – Alster, Elbe und Hafen prägen das Hamburger Flair immens. Die architektonische Mischung macht den Standort in Kombination mit sehr viel Grün einzigartig. Neue Landmark Buildings wie die Elbphilharmonie und der geplante Elbtower heben den Stellenwert auch über die Stadtgrenzen hinaus.

Haben Sie bei all diesen Highlights einen Lieblingsort in Hamburg?

C. v. J. Auch wenn die Entscheidung schwerfällt, würde ich definitiv die Außenalster als meinen persönlichen Lieblingsort bezeich-

nen. Sie ist Dreh- und Angelpunkt Hamburgs und auch ein wichtiger Teil meines Tagesablaufs. Ich versuche, möglichst mehrmals die Woche eine Runde um die Alster zu joggen, da hier vor allem frühmorgens mitten in der Stadt eine ganz besondere, idyllische Atmosphäre herrscht, die den perfekten Ausgleich zum schnelllebigen Arbeitsalltag darstellt.

Und was machen Sie neben dem Joggen in Ihrer Freizeit?

C. v. J. Allgemein war Sport schon immer ein ganz wichtiger Faktor in meinem Leben. Er fungiert als Ventil in stressigen Situationen und schafft die nötige Balance. Außerdem interessiere ich mich für die italienische Designwelt. Egal ob Mode, Interior oder Accessoires – die Liebe zum Detail und der pure Ausdruck von

Lebensfreude begeistern mich immer wieder.

Letzte Frage: Was ist für Sie die architektonisch interessanteste Immobilie Hamburgs?

C. v. J. Müsste ich ein konkretes Objekt nennen, kommt mir direkt das Dockland von Hadi Teherani in den Kopf. Es war 2005 ein absolutes architektonisches Highlight und zieht noch heute zahlreiche Touristen an. Noch faszinierender ist allerdings die Entwicklung der HafenCity als größtes innerstädtisches Stadtentwicklungsprojekt Europas. Hier von Anfang an dabei gewesen zu sein und verfolgen zu können, wie innerhalb von rund zehn Jahren ein neuer, moderner Hamburger Stadtteil heranwächst, hat mich in meinem Verständnis für die Immobilienbranche nachhaltig geprägt. ■

A top-down view of a creative workspace. In the center, a hand-drawn architectural floor plan is visible on a piece of paper. Surrounding it are several grey markers, a black pen, and a small black cap. To the right, a dark wooden rectangular block sits on the surface. Below the floor plan, another sketch shows a 3D perspective of a modern interior with a large glass wall and furniture. The background is a light-colored surface with soft, diagonal shadows.

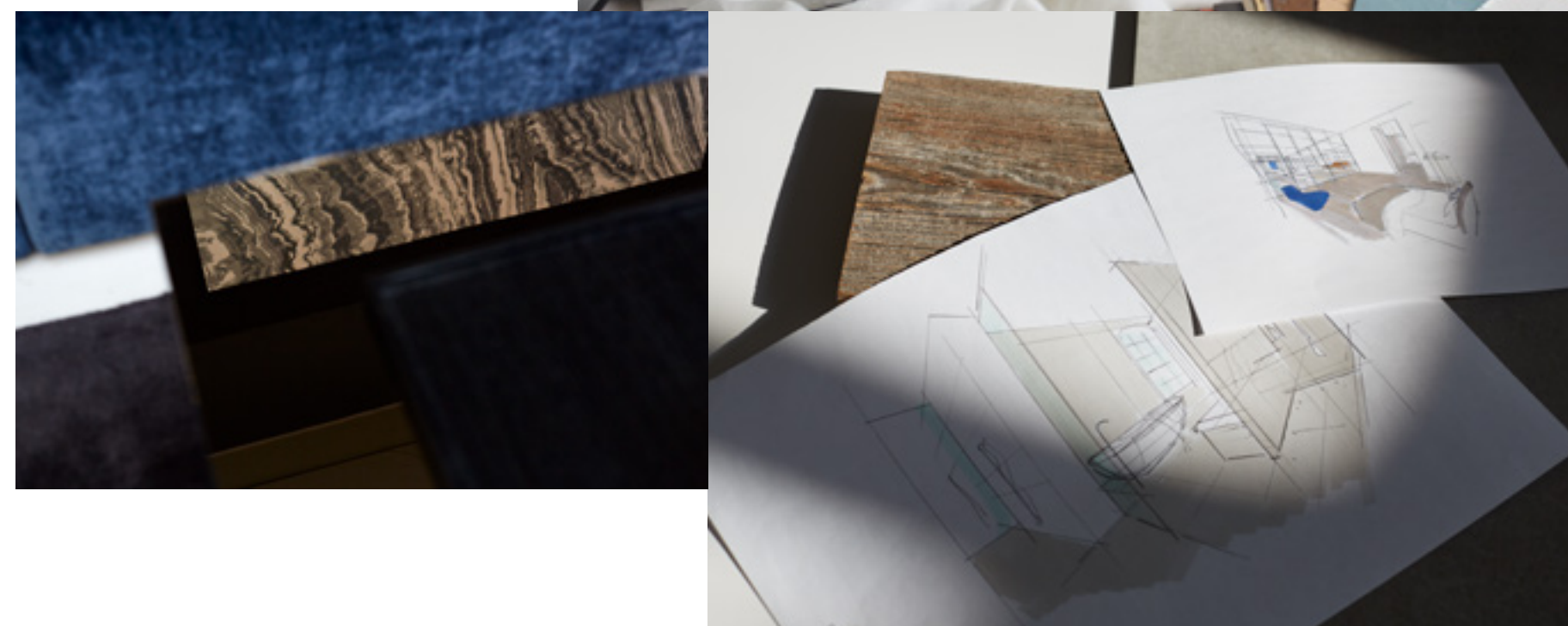
So läuft Teamarbeit.

Eine Reportage.



Vier gewinnt.

Ein neues Objekt zu planen und zu bauen ist das eine. Dieses Objekt für genau die richtigen Zielgruppen begehrtlich zu machen und erfolgreich zu vermarkten ist das andere. Genau das ist die Arbeit vom NEUBAUTEAM – und die beinhaltet immer vier Schritte, die wir hier etwas näher beleuchten.



Das NEUBAUTEAM und der Designer Frank Theuerkauf bei der Planung



Christian von Järten und
Mélanie Schewior im Austausch



1 — Projektanalyse

Am Anfang jedes Neubauprojekts stehen immer erstmal viele Fragezeichen im Raum. Wie ist der Bedarf am jeweiligen Standort? Wie sieht die potentielle Mieter-/Käufer-Klientel aus? Mit welchen Mieterträgen und Kaufpreisen können die Bauherren rechnen? „Wir sorgen dafür, dass für unsere Kunden keine solchen Fragen offen bleiben“, so Louisa Reithmayer. „Durch Konkurrenz- und Infrastrukturanalysen, Zielgruppendefinitionen und die Auswertung soziodemografischer Daten können wir jedes Bauprojekt schon in der Planungsphase in eine Richtung lenken, die später eine reibungslose Vermarktung gewährleistet.“

**„Wir sorgen dafür, dass für
unsere Kunden keine Fragen
offen bleiben.“**

Louisa Reithmayer,
Teamassistentin



Das NEUBAUTEAM
bei der Datenanalyse





2

Planungsoptimierung

„Durch die Ergebnisse der Projektanalyse können wir Bauherren umfassend und effektiv beraten“, sagt Ira Langemaack, langjährige Expertin im NEUBAUTEAM. „Denn von den passenden Wohnungsgrößen, Grundrissen und Ausstattungen hängt letztendlich ab, ob der Vertrieb der Wohnungen erfolgreich ist.“

Klingt logisch, denn in Hamburger Stadtteilen wie Blankenese oder Rotherbaum haben Mieter oder Käufer andere Ansprüche als in Schnelsen oder Langenhorn. Gemeinsam mit dem Kunden und einem Innenarchitekten konfiguriert das NEUBAUTEAM ein für das jeweilige Projekt optimales Ausstattungs- und Designkonzept – von der Armatur bis hin zur Badezimmerfliese. „Dabei bleiben wir aber auf dem Teppich ... oder eben auf dem Parkett“, lacht Ira Langemaack.

„Durch die Ergebnisse der Projektanalyse können wir Bauherren umfassend und effektiv beraten.“

Ira Langemaack,
Immobilienkauffrau



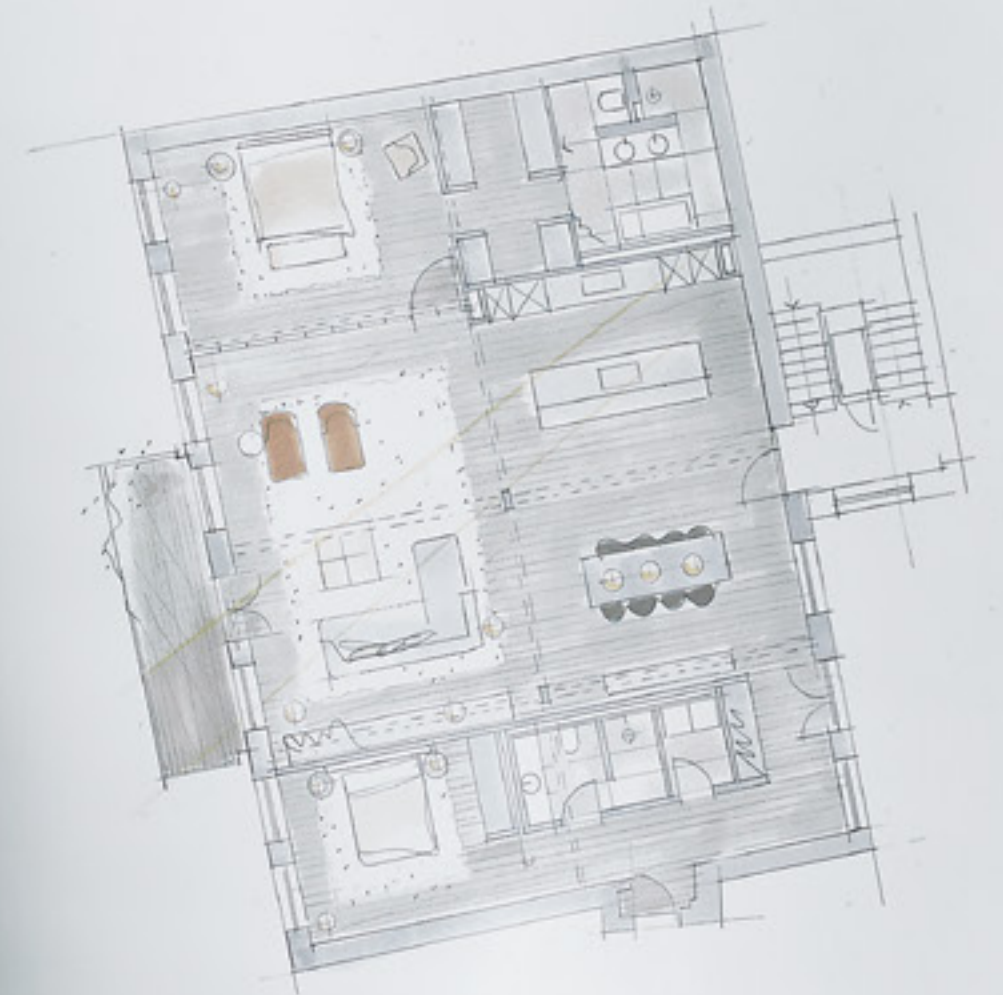
Der richtige Grundriss zählt



Für eine
Vermarktung
nach Plan.



AUSSTATTUNGSLINIE 3 PURE & MODERN / WOHNEN



3A 2.06 / WOHNUNG



„Erst durch ein maßgeschneidertes Konzept wird aus einem Neubau ein hochattraktives und faszinierendes Objekt.“

Mélanie Schewior,
Immobilienkauffrau

3

Projektmarketing

„Erst durch ein maßgeschneidertes Konzept wird aus einem Neubau ein für die Zielgruppe hochattraktives und faszinierendes Objekt – und das hat ganz viel mit Emotionen, Design und einer starken Geschichte zu tun“, sagt Mélanie Schewior, Immobilienkauffrau im NEUBAUTEAM. Ein Neubau mit Geschichte? „Klar, jedes Areal hat seine ganz eigene Historie, die in Straßennamen, dem Stadtteil oder einer vorherigen Nutzung kenntlich wird. Das kann eine exzellente Basis für ein Vermarktungskonzept sein.“

Und so ein Vermarktungskonzept beinhaltet die ganze Klaviatur moderner Kommunikationskanäle, die das NEUBAUTEAM gemeinsam mit einem Partnernetzwerk aus Marketingagenturen nutzt: ein individuelles Corporate Design mit Name und Logo, eine eigene Website, die für Smartphones und Tablets optimiert sein muss, einen Imagefilm über das Projekt, oft sogar einen Showroom und natürlich hochwertige Broschüren und aussagekräftige Unterlagen. Ein Vermarktungskonzept also, das für jedes Projekt die maximale Aufmerksamkeit und einen individuellen Wiedererkennungswert schafft.



„Dabei müssen wir ein Neubauprojekt so perfekt wie möglich anschaulich machen, das in der Realität noch gar nicht existiert – wir zeigen also keine echten Fotos von Exterieurs und Interieurs, sondern in 3D erstellte Visualisierungen. Und ich glaube, dass wir dabei einen höheren Anspruch an Qualität und Perfektion legen als andere. Auch der Bereich Virtual Reality, also Objektbesichtigungen mit Hilfe einer VR-Brille von jedem Ort der Welt aus, wird für unsere Zielgruppen immer interessanter, deshalb arbeiten wir hier mit den besten Partnern am Markt zusammen.“



Unser Service für Bauträger

- Professionelle Marktbeobachtung und Grundstücksakquisition
- Standort-, Objekt- und Preisbewertung
- Qualifizierte Marktanalyse
- Zielgruppenspezifische Vermarktung
- Entwicklung und Umsetzung diverser Marketingmaßnahmen
- Erstellung eines detaillierten Vertriebskonzeptes
- Kontinuierliches Reporting
- Abwicklung aller notwendigen Termine rund um Vertragsabschluss, Notartermin und Übergabe der Objekte



Verkauf von zehn Eigentumswohnungen,
Neubauprojekt Friedrich-Kirsten 58



4

Vertrieb

Die erfolgversprechende Vermarktung einer Immobilie erfordert im ersten Schritt eine zukunftsgerichtete Entwicklung und realistische Bewertung. „Die Kür ist, mit zielgruppengerechten Marketingstrategien für den jeweiligen Markt und dessen Gegebenheiten die Projektentwicklung zum Erfolg zu führen und somit die Immobilie mit dem passenden Käufer zusammenzubringen. Und genau hier kommen wir ins Spiel!“, meint Christian von Järten.

Bei Neubauentwicklungen kommen immer häufiger sowohl private als auch institutionelle Investoren als Käufergruppe in Frage. Da beide Zielgruppen sehr unterschiedliche Bedürfnisse haben, gilt es hier vorab zu analysieren, was das Beste für die Verkäufer und die Immobilie ist. „Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in der Immobilienbranche – mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 800 Mio. Euro – kennen wir die Ansprüche beider Welten, also Einzelvertrieb und Globalverkauf, sehr genau“, so Christian von Järten. „Für jedes Projekt definieren wir die optimale Verkaufs- oder Ankaufsstrategie und bauen zwischen Projektentwicklern, Eigentümern, Käufern und Verkäufern gewinnbringende Beziehungen.“



Unser Leistungsportfolio
für Ihr Projekt

1
—

Projektanalyse

- Konkurrenzanalyse
- Infrastrukturanalyse
- Auswertung soziodemografischer Daten
- Zielgruppendefinition
- Preisanalyse
- ...

2
—

Planungsoptimierung

- Grundrissplanung
- Ausstattungsberatung
- Designkonzept
- Bemusterung
- ...

3
—

Projektmarketing

- Corporate Design und Identity
- Logo
- Broschüren
- Print- und Onlineanzeigen
- Banner
- Website
- Newsletter
- Imagefilm
- Showroom
- Virtual Reality
- Immobilienportale
- Public Relations
- ...

4
—

Vertrieb

- Einzelvertrieb
- Globalverkauf
- Vermietung
- Kapitalvermittlung
- ...

Urbanes
Leben,
am Wasser
gebaut.



THE LOFT



Visualisierung
Wohnraum THE LOFT

Visualisierung
Essbereich THE LOFT

Ein Referenz- projekt.

THE LOFT in Hamburg-Winterhude.

In Winterhude, einem der attraktivsten Stadtteile Hamburgs, entwickelte sich eine ehemalige Zigarrenfabrik am Osterbekkanal zu einem der individuellsten Eigentumsprojekte der Stadt. Ein Revitalisierungsprojekt der Extraklasse, das das NEUBAUTEAM erfolgreich im Alleinvertrieb vermarktete: THE LOFT.

Die großzügigen Wohnflächen umfassen zwischen rund 123 und 198 Quadratmeter, jeweils mit 10 bis 14 Quadratmeter großen Balkonen. Durch die umfangreiche Sanierung wurde der einmalige Charakter des

denkmalwürdigen historischen Gebäudes herausgearbeitet – industrieller Charme verbindet sich hier mit hochwertigen Luxuselementen und innovativer Technik, freigelegtes Backsteingemäuer trifft auf modernstes Interieur. Denn das Interior Design Büro Frank Theuerkauf hat gemeinsam mit dem NEUBAUTEAM eigens für THE LOFT drei Designlinien kreiert, unter denen die Käufer wählen konnten. Im THE LOFT findet das urbane Manhattan-Lebensgefühl ein Zuhause, mitten in Hamburg.

Projektdaten	Partner
Projektstart 2017	Projektentwicklung Hestum GmbH
Fertigstellung 2018	Bauherr Silver Lining GmbH
Einheiten Industrie-Lofts	Architekten Lars Wittorf Architekt BDA
Gesamtvolumen 17.000.000 Euro	Design und Konzeption Frank Theuerkauf



Vertriebsbroschüren
THE LOFT



Vertrieb auf allen zielführenden Kanälen.

„An die Visualisierungen von THE LOFT haben wir ganz besonders hohe Ansprüche gelegt – und die Ergebnisse von bloomimages haben unsere Erwartungen sogar noch übertroffen“, sagt Christian von Järten, während er durch die großformatige THE LOFT-Broschüre blättert. Diese aufwendig produzierte Broschüre und die korrespondierende Website loft-winterhude.de waren zwei wichtige Faktoren für den erfolgreichen Vertrieb. „Der erste Eindruck entsteht beim Kaufinteressenten meistens über die Broschüre oder die Website zum Projekt – und dieser erste Eindruck muss Emotionen wecken und begeistern.“ Dank der Zusammenarbeit mit einer großen Presseagentur machte THE LOFT auch in regionalen Tageszeitungen und in Fachmedien Schlagzeilen – Anzeigen in Premium-Immobilienmagazinen rundeten den erfolgreichen Marketingplan für THE LOFT ab.



Stimmen
über uns.

Referenzen

„Das NEUBAUTEAM verkauft nicht nur eine Immobilie, sondern das emotionale Gesamtpaket.“



Frank Theuerkauf
Design+Konzeption
frank-theuerkauf.de

Gemeinsames Projekt:
THE LOFT,
Hamburg-Winterhude

„Christian von Järten und sein Team setzen sich intensiv mit dem Markt und den Ansprüchen ihrer Kunden auseinander – das ist im Markt eher die Ausnahme als die Regel. Das NEUBAUTEAM verkauft nicht nur eine Immobilie, sondern das emotionale Gesamtpaket, die Philosophie einer Immobilie mit ihrer Seele. Dabei unterstützen wir das Team gerne mit unseren Leistungen, von der Fassadengestaltung über Möblierungskonzepte bis hin zu Moodbooks und Visualisierungen. Die Zusammenarbeit mit dem NEUBAUTEAM macht dabei nicht nur Spaß, sondern ist auch absolut professionell und ergebnisorientiert – und dadurch erfolgreich.“

„Mit der Unterstützung vom NEUBAUTEAM konnten wir zügig in den Verkaufsprozess einsteigen und alle Einheiten zeitgleich mit dem Baubeginn veräußern.“



Robert Rocholl
COMOODUM GmbH & Co. KG
comoodum.com

Gemeinsames Projekt:
Friedrich-Kirsten 58,
Hamburg-Wellingsbüttel

„Für unser Neubauprojekt in einer Toplage in Hamburg-Wellingsbüttel haben wir das NEUBAUTEAM mit einem qualifizierten Alleinvertrieb von zehn Eigentumswohnungen mit einem Gesamtvolumen von ca. 6.200.000 Euro beauftragt. Das Team um Christian von Järten hat uns bereits in der frühen Planungsphase bei Baubesprechungen begleitet und bei der Definition der Zielgruppen, der Grundrissgestaltung und den finalen Ausstattungsvarianten maßgeblich und richtungsweisend mitgewirkt. Mit der tatkräftigen Unterstützung vom NEUBAUTEAM – von der Preisdefinition bis zu den hochwertig gestalteten Marketingmaßnahmen – konnten wir zügig in den Verkaufsprozess einsteigen und alle Einheiten zeitgleich mit dem Baubeginn veräußern. Wir freuen uns auf zukünftige gemeinsame Projekte!“

Ärztehaus

Hamburg-Wilhelmsburg



Sehr geehrter Herr von Järten,

nach der erfolgreichen Abwicklung des von Ihnen zwischen einem deutschen Versorgungswerk und unserer Projektgesellschaft, IIB Inselfpark Immobilienbesitzgesellschaft mbH & Co. KG I, vermittelten Kaufvertrags über unser Ärztehaus in der Neuenfelder Straße 31 in Hamburg-Wilhelmsburg möchten wir uns ganz herzlich bei Ihnen für die hervorragende Zusammenarbeit bedanken.

Die sehr gute Zusammenarbeit begann mit dem ersten Gedankenaustausch zu einer möglichen Vermarktung und endete mit der Vertragsunterschrift im Notariat. Auf dem Weg dahin schätzten wir Ihr Fingerspitzengefühl in schwierigen Vertragsverhandlungen und Ihre Ideen für alternative Kaufvertragsmechanismen, die zu dem gewünschten Erfolg führten. Sie begleiteten uns bei der Bewertung des Objekts sowie bei der Auswahl und Ansprache von möglichen Investoren. Hierbei kamen uns Ihre sehr guten Marktkenntnisse und Ihre Verbindungen zu entsprechenden Marktteilnehmern zugute. Mit Ihrer Hilfe gelang es uns, die Transaktion professionell und in einem überschaubaren Zeitraum abzuschließen.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen und wünschen Ihnen für Ihre weitere Geschäftstätigkeit alles Gute!

Torsten Rieckmann
Geschäftsführung
SENECTUS GmbH

Ärztehaus
Verkauf an einen institutionellen Investor

HC 191

Hamburg-Schnelsen



Sehr geehrter Herr von Järten,

gerne möchten wir unsere Zusammenarbeit mit diesem Referenzschreiben untermauern und Sie bei der Identifizierung weiterer Bauvorhaben unterstützen. Bei der zuletzt genannten Transaktion in Hamburg-Schnelsen waren Sie vermittelnd tätig und stehen seitdem mit unserem Unternehmen vertrauensvoll in Kontakt.

Sie haben uns bereits vor dem Erwerb mit einer fundierten Markt- und Standortanalyse umfassend informiert und dies sehr professionell präsentiert. Vor- und Nachteile hinsichtlich der Planung wurden nicht verschwiegen und konnten entsprechend in Abstimmung mit unserem Architekturbüro Berücksichtigung finden.

Die Verhandlungen zwischen uns und der Verkäuferseite haben Sie ziel führend/konstruktiv aufgebaut, uns stets über neue Sachverhalte informiert und uns final den Zuschlag mit dieser Herangehensweise sichern können. Durch diesen professionellen Einstieg sind wir der festen Überzeugung, in Ihnen einen guten Vertriebspartner gefunden zu haben. Sie sind unser erster Ansprechpartner bei dem Verkauf unseres Bauvorhabens HC 191 mit 64 Wohneinheiten und einem Volumen von ca. 18 Mio. Euro.

Sie haben unsere Erwartungen bis dato zu unserer Zufriedenheit erfüllt und wir freuen uns auf weitere Zusammenarbeit mit Ihrem Hause.

Peter Karshüning
Geschäftsführung
HIPE – Hamburger Immobilien Projekt- & Entwicklungsgesellschaft mbH

HC 191
64 Wohneinheiten

„Wir schätzten Ihr Fingerspitzengefühl in schwierigen Vertragsverhandlungen.“

„Sie haben uns mit Ihrer Herangehensweise den finalen Zuschlag sichern können.“

Vivet

Hamburg-Eimsbüttel



„Durch Ihr sehr hohes Engagement konnten wir bereits nach wenigen Wochen über die Hälfte der Wohnungen erfolgreich vermarkten.“

Sehr geehrter Herr von Järten,

gerne möchten wir uns mit diesem Schreiben für die angenehme Zusammenarbeit bei dem Neubauprojekt VIVET – Leben in Eimsbüttel bedanken und Sie bei der Akquisition neuer Bauvorhaben unterstützen. Bereits in der frühen Planungsphase haben Sie uns bei der Zielgruppendefinition sowie durch Ihre vertrieblichen Erfahrungswerte bei der Grundriss-optimierung und Preisfindung sehr unterstützen können. Auch bei der Erstellung der hochwertigen Verkaufsbroschüre und bei der Auswahl von finalen Ausstattungsmerkmalen haben Sie mit Ihrem Team zielführend kreativ mitgewirkt. Durch Ihr sehr hohes Engagement und Ihren persönlichen Einsatz bei der Erstellung des Internetauftritts sowie bei vielen weiteren Marketingmaßnahmen konnten wir bereits nach wenigen Wochen über die Hälfte der Wohnungen erfolgreich vermarkten.

Wir freuen uns über einen so positiven Vertriebsstart des Projektes VIVET und möchten auch bei unserem zukünftigen Projekt in Hohenfelde mit 14 Eigentumswohnungen auf Ihre professionelle Arbeit zurückgreifen.

Mit freundlichen Grüßen

Nils Deutschmann
Geschäftsführung
Quatterra Immobilien GmbH

VIVET
13 Wohneinheiten

Stilwerk Living

Hamburg-Harvestehude



„Wir bedanken uns für die professionelle Aufarbeitung des Verkaufsvorgangs.“

Sehr geehrter Herr von Järten,

durch unseren Stilwerk Living Bereich komplettieren wir den Bereich rund um das Wohnen durch die Restaurierung/Sanierung und abschließende Weiterveräußerung von Wohnprojekten in besonderen Wohnlagen. Gern bestätigen wir für dieses Segment unsere langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen bei der Akquise und dem Verkauf dieser Projekte. Auch den Vertrieb unseres letzten Projektes in der Hallerstraße haben wir gern an Sie übergeben und bedanken uns hiermit für die professionelle Aufbereitung des Verkaufsvorgangs – angefangen bei der Positionierung am Markt bis hin zu unserem Auftritt im Hamburger „Streifzug“, der unsere Bekanntheit am Markt weiter steigern konnte.

Gern beauftragen wir Sie erneut mit dem Verkauf eines unserer Projekte.

Alexander Garbe
Geschäftsführung
Stilwerk GmbH

Stilwerk Living
Penthouse Harvestehude

Martini 95

Hamburg-Eppendorf



Sehr geehrter Herr von Järten,

gerne möchten wir unsere Zusammenarbeit mit diesem Referenz-schreiben untermauern und Sie bei der Identifizierung weiterer Bau-vorhaben unterstützen. Die Quarterra Immobilien GmbH verfügt über langjährige Erfahrungen in der Immobilienentwicklung.

Sie stehen seit Jahren mit unserem Unternehmen vertrauensvoll in Kontakt und konnten 2013 erfolgreich das Grundstück Martinistraße 95, Hamburg-Eppendorf, an uns vermitteln. Den Einzelvertrieb der 36 Eigentumswohnungen haben wir anschließend gerne in Ihre Hände übergeben. Die hochwertigen Broschüren, der Webauftritt und der Marketingplan erfüllten unseren geforderten Anspruch und auch bei der Definition der Preise erhielten wir Ihre vollste Unterstützung. Sie sind mit Ihrem Team sehr professionell in den Vermarktungsprozess eingestiegen, haben diesen zu unserer vollsten Zufriedenheit durchge-führt und das Projekt im Alleinvertrieb erfolgreich sowie planmäßig abgeschlossen. Darüber hinaus waren Ihr großes Engagement und die Kommunikation mit allen Parteien bis zum Abschluss der letzten Einheit gleichbleibend positiv.

Die anfänglich geforderte Vorverkaufsquote wurde zügig erreicht, wobei auch Kompromissbereitschaft bei der Courtage gelegentlich ge-fordert war. Dabei wurden nicht nur die Interessen der Verkäuferseite, sondern auch die der Käuferseite stets berücksichtigt.

Wir freuen uns auf weitere zukünftige
Zusammenarbeiten mit dem NEUBAUTEAM.

Nils Deutschmann und Oliver Hornberger
Geschäftsführung
Quaterra Immobilien GmbH

Martini 95
36 Eigentumswohnungen im Alleinvertrieb

„ Sie haben sich sehr
schnell in den Markt
eingearbeitet.“

Stuttgart Südtor
77 Mietwohnungen

„ Die Verhandlungen
zwischen uns
und der Verkäufer-
seite haben Sie
zielführend begleitet
und aufgebaut.“

Alsterkrugchaussee
38 Wohnungen

Stuttgart Südtor

Stuttgart-Lehen

Sehr geehrter Herr von Järten,

wir möchten Ihnen für Ihre großartige Arbeit bezüglich der Vermietung unserer 77 Mietwohnungen im Projekt Stuttgart Südtor danken. Sie haben sich sehr schnell in den Markt eingearbeitet und trotz des hohen Zeitdrucks den Großteil der Wohnungen noch vor Fertigstellung des Objekts zu überdurchschnittlich hohen Mietpreisen vermieten können. Die gewonnenen Mieter sind durchweg sehr gut ausgewählt und sind voll des Lobes bezüglich der Abwicklung.

Unser Dank hierfür für Ihrem persönlichen Einsatz und dem Einsatz Ihres Vermietungsteams. Gern beauftragen wir Sie erneut mit der Ver-mietung eines unserer Projekte.

Mit freundlichen Grüßen

ppa. Fabian Voges
TAG Gewerbeimmobilien-Aktiengesellschaft

Alsterkrugchaussee 526–528

Hamburg-Fuhlsbüttel

Sehr geehrter Herr von Järten,

beim Ankauf des Grundstücks in der Alsterkrugchaussee waren Sie vermittelnd tätig. Die Verhandlungen zwischen uns und der Verkäufer-seite haben Sie zielführend begleitet und aufgebaut. Ihre Referenzen und bisherigen Verkaufsaktivitäten bestätigen unseren Plan einer gemeinsamen Vermarktung der anstehenden 38 Wohnungen.

Bis dahin verbleiben wir
mit freundlichen Grüßen

Dr. Jan Behrendt
Geschäftsführung
Carina Skoglund
Leitung Projektentwicklung – Akquisition
Behrendt Gruppe GmbH & Co. KG

Baugrundstücke

Hamburg-Horn/Schnelsen



Sehr geehrter Herr von Järten,

gerne untermauern wir unsere gute und vertrauensvolle Zusammen-
arbeit mit diesem Referenzschreiben.

Die CWS Immobilien GmbH beschäftigt sich mit dem Ankauf von
entwicklungsfähigen Objekten und Grundstücken in Norddeutschland mit
den Schwerpunkten Hamburg und Sylt. Sie stehen mit uns über Jahre
im engen geschäftlichen Kontakt und konnten erfolgreich mehrere Trans-
aktionen durchführen. Die von Ihnen vermittelten Grundstücke in
Horn und Schnelsen umfassen ein Projektvolumen von ca. 42 Mio. Euro.
Sehr gern beauftragen wir Sie ebenfalls mit dem Verkauf unseres
Bauvorhabens in Niendorf mit ca. 1.100 m² Wohnfläche und 14 Einheiten.
Hier konnten Sie uns bereits hilfreich im Planungsprozess zur Seite
stehen und haben von der Bemusterung bis hin zur Grundrissoptimierung
maßgeblich mitgewirkt.

Wir sind davon überzeugt mit Ihnen und Ihrem Team den richtigen
Vertriebspartner an der Seite zu haben, und freuen uns auf die weitere
Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen

Christian Storck
Geschäftsführung
CWS Immobilien GmbH

Baugrundstücke
Projektentwicklungen

Immobilienkomplex
mit Entwicklungspotenzial

Ahrensburg



Sehr geehrter Herr von Järten,

selbstverständlich und sehr gerne möchten wir Sie bei der Akquisition
von weiteren Entwicklungsobjekten mit diesem Schreiben unterstützen.
Die MAGNA Real Estate AG ist einer der führenden Projektentwickler und
Assetmanager für Wohn- und Gewerbeimmobilien mit Sitz in der
Hansestadt Hamburg. In den vergangenen Jahren wurden Transaktionen
von mehr als 3 Mrd. Euro realisiert. Sie stehen mit uns ca. 15 Jahre
vertrauensvoll in Kontakt und waren auch schon in anderen Immobilien-
unternehmen unseres Vorstands tätig. Diesen Kontakt möchten wir
auch gern in Zukunft durch den stetigen und regen Austausch zu neuen
Entwicklungsobjekten ausbauen. Im Januar 2018 konnten wir zuletzt
erfolgreich eine weitere gemeinsame Transaktion durchführen.

Bei der durch Ihr Haus vermittelten Transaktion handelt es sich um
einen Immobilienkomplex in der Ahrensburger Innenstadt, welchen wir
für unseren Individualfonds Magna VZB Select erworben haben. Bei dem
durch Sie persönlich begleiteten Ankauf handelt es sich um eine ca.
7.000 m² große Fläche mit 122 Wohn- und Gewerbeeinheiten und einem
Gesamtvolumen von ca. 20 Mio. Euro. Während des gesamten Prozesses
standen Sie uns mit Ihrem Team zu jeder Zeit zielführend zur Seite.

Wir freuen uns daher auf eine weiterhin
professionelle und erfolgreiche Zusammen-
arbeit mit Ihnen.

Jörn Reinecke und David Liebig
Vorstand
MAGNA Real Estate AG

Immobilienkomplex mit Entwicklungspotenzial
Verkauf an einen institutionellen Investor,
122 Wohn- und Gewerbeeinheiten



Lassen Sie uns Ihr Projekt
gemeinsam beginnen!

Der Preis des Erfolges ist Hingabe,
harte Arbeit und unablässiger Einsatz
für das, was man erreichen will.

Frank Lloyd Wright

Kontakt

NEUBAUTEAM
CVJ Kapital & Immobilien-
beratungs-GmbH

Telefon
+49 40 537 9767 15

Adresse
Elbchaussee 28
22765 Hamburg

E-Mail
info@neubauteam.de

