

**WIR MACHEN
NICHT ALLES
– ABER WAS
WIR MACHEN,
MACHEN WIR
RICHTIG.**

CHRISTIAN VON JÄRTEN IST GESCHÄFTSFÜHRER VON NEUBAUTEAM, EINEM UNTERNEHMEN, DAS SICH AUF PROJEKTENTWICKLUNGEN UND NEUBAUVORHABEN SPEZIALISIERT HAT. STREIFZUG HAMBURG SPRACH MIT DEM INTERNATIONAL ERFAHRENEN IMMOBILIENKAUFMANN.

Streifzug: Was macht Hamburg für Sie so besonders?

Christian von Järten: Die Nähe zum Wasser ist dabei eine essentielle Konstante – Alster, Elbe und Hafen stärken das Hamburger Flair nachhaltig. 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.

Streifzug: Haben Sie einen Lieblingsort in Hamburg?

Christian von Järten: Auch wenn die Entscheidung schwerfällt, würde ich definitiv die Außenalster zu meinem persönlich schönsten Ort der Stadt zählen. 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 früh morgens mitten in der Stadt eine ganz besondere, idyllische Atmosphäre herrscht, die den perfekten Ausgleich zum schnellleibigen Arbeitsalltag darstellt.

Streifzug: Was ist für Sie die architektonisch interessanteste Immobilie Hamburgs?

Christian von Järten: Das Dockland von Hadi Teherani. Es war 2005 ein absolutes Highlight und zieht noch heute viele Touristen an. Noch faszinierender ist allerdings die Entwicklung der HafenCity als größtes innerstädtisches Stadtentwicklungsprojekt Europas. Hier zuzusehen, wie innerhalb von rund zehn Jahren ein moderner Hamburger Stadtteil heranwächst, hat mich in meinem Verständnis für die Immobilienbranche nachhaltig geprägt.

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

Christian von Järten: Dass wir auf alle Anforderungen des Kunden eingehen und jedes Projekt von der Analyse über die Konzeption bis zur erfolgreichen Platzierung individuell betreuen. Qualität geht bei uns vor Quantität – wir sind eben kein Großkonzern, der Projekte mal eben so „durchschleust“. So nehmen wir jedes Projekt „persönlich“ und sind erst restlos zufrieden, wenn die Kunden dies auch sind. Das ist unser Anspruch, den wir täglich leben.

Vier gewinnt

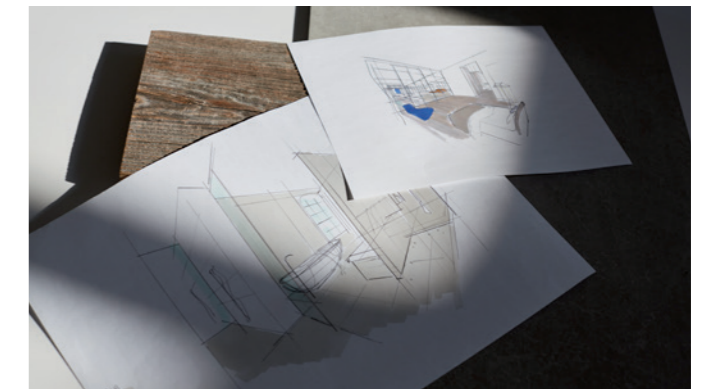
Welche vier Schritte bei dieser umfassenden Betreuung Standard sind, stellen Christian von Järten und sein NEUBAUTEAM wie folgt dar:

1) PROJEKTANALYSE

Wie ist der Bedarf am jeweiligen Standort? Wie sieht das potentielle Mieter-/Käufer-Klientel aus? Mit welchem Mietertrag kann der Eigentümer rechnen? „Wir sorgen dafür, dass keine solcher Fragen offen bleibt“, so Louisa Reithmayer. „Durch Konkurrenz- und Infrastrukturanalysen, Zielgruppendefinitionen und Auswertung soziodemographischer Daten lenken wir jedes Bauprojekt schon in der Planung so, dass eine reibungslose Vermarktung gewährleistet ist.“

2) PLANUNGSOPTIMIERUNG

„Durch die Ergebnisse der Projektanalyse beraten wir Bauherren umfassend und effektiv“, meint die langjährige Expertin Ira Langemack. „Von passenden Wohnungsgrößen, Grundrissen und Ausstattungen hängt es ab, wie der Vertrieb der Wohnungen läuft, denn in Blankenese oder Rotherbaum haben Mieter oder Käufer andere Ansprüche als in Schnelsen oder Langenhorn.“ Gemeinsam mit dem Bauherr und den Architekten konfiguriert das NEUBAUTEAM ein jeweils optimales Ausstattungs- und Designkonzept.



»Wir nehmen jedes Projekt „persönlich“ und sind erst restlos zufrieden, wenn die Kunden dies auch sind. Das ist unser Anspruch, den wir täglich leben.«

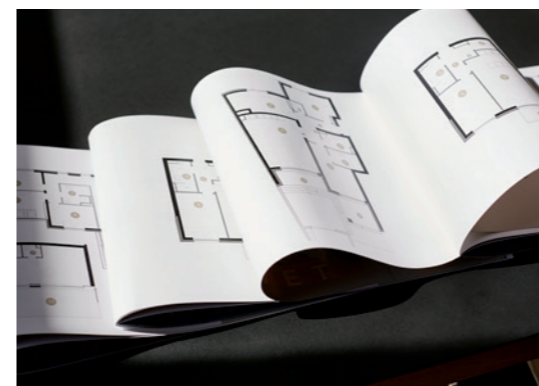
3) PROJEKTMARKETING

„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“, meint Mélanie Schewior, Immobilienkauffrau im NEUBAUTEAM. Es beinhaltet alle modernen Kommunikationskanäle: individuelles Corporate Design, für Smartphones und Tablets optimierte Website, Imagefilm – auch Virtual Reality sowie Broschüren und Unterlagen, kurz: maximaler, aufmerksamkeitsstarker Wiedererkennungswert.

Das NEUBAUTEAM im Planungsgespräch mit Designer Frank Theuerkauf.

4) VERTRIEB

Bei Neubautwicklungen 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.“



Bilder: © NEUBAUTEAM

KONTAKT:

NEUBAUTEAM
CVJ KAPITAL- UND IMMOBILIENBERATUNGS-GMBH
Elbchausee 28
D-22765 Hamburg
T +49 (0)40 537976715
info@neubauteam.de
www.neubauteam.de