

Globalverkauf oder Einzelvertrieb? Andreas Wende und Christian von Järten laden Projektentwickler, Eigentümer sowie institutionelle und private Immobilieninvestoren in die Arena Wohninvest

Bei den Käufern von Immobilienprojekten, unabhängig ob es sich um Neubauten oder Bestandsimmobilien handelt, kommen immer häufiger sowohl institutionelle als auch private Investoren als Käufergruppe in Frage. Beide Zielgruppen haben jedoch sehr unterschiedliche Bedürfnisse. Andreas Wende und Christian von Järten verfügen zusammen über jahrzehntelange Erfahrung in der Beratung beider Welten und haben, um alle Potenziale von Immobilientransaktion zu heben, die Arena Wohninvest gegründet. Zusammen definieren sie für den Projektentwickler, Eigentümer, Käufer wie Verkäufer die optimale Verkaufs- oder Ankaufsstrategie – Globalverkauf, Einzelvermarktung von Wohneinheiten oder die Mischform. Hierbei erarbeiten Sie ganzheitliche Konzepte und Analysen im Vorwege und stellen die Wirtschaftlichkeit der jeweiligen Transaktionsmöglichkeiten gegenüber.

„Konzepte für Immobilien müssen nachhaltig sein und mit einer zielgruppenspezifischen Verkaufsstrategie an den Markt gebracht werden. Für einen größtmöglichen Erfolg gilt es unterschiedlichste Ansprüche von Käufergruppen, wie sie private und institutionelle Investoren haben, zu berücksichtigen“, ist Andreas Wende überzeugt. Auftraggeber des in Hamburg ansässigen Beratungsunternehmens sind Projektentwickler; Eigentümer. Käufer und Anleger gleichermaßen. „Mit Arena Wohninvest arbeiten wir sehr gezielt mit sämtlichen Käufergruppen.“

„Die Renditeanforderung der institutionellen Investoren ist aufgrund des massiven Kapitalzuflusses in deutsche Wohnprojekte und dem Verhältnis dazu knappen Angebotes gesunken, so dass historisch gesehen in sämtlichen Standorten bundesweit Spitzenpreise erzielt werden. Der Einzelvertrieb stand früher in gefragten Wohnlagen höher im Kurs aufgrund der Wirtschaftlichkeit. Bei Großprojekten steht aber nicht nur dies in Frage sondern auch die Vermarktungsdauer, so dass wir im Markt immer mehr Transaktionen beobachten die im Globalbereich statt wie früher im Einzelvertrieb erfolgen“, ergänzt Christian von Järten.

Die Gründer von Arena Wohninvest haben bis heute für ihre Kunden und bisherigen Arbeitgeber Transaktionen mit einem Volumen von mehr als 15 Milliarden Euro realisieren können. Wende, 53, war zuletzt COO und Head of Investment Germany bei Savills. Zuvor



war er vier Jahre bis Mitte 2013 als Regional Director EMEA und Niederlassungsleiter Hamburg von Jones Lang Lasalle tätig. Weitere zentrale berufliche Stationen absolvierte Andreas Wende bei STRABAG PFS – seinerzeit DeTelmmobilien – und der Deutschen Telekom, wo er von 1996 bis 2001 als Kaufmännischer Leiter Nord tätig war.

Christian von Järten, 32 Jahre, Gründer und Geschäftsführer der VON JÄRTEN & CIE Immobilien Unternehmensgruppe, verfügt über 13 Jahre Erfahrung bei der Vermarktung sowie Vermittlung von Wohn- und Anlageimmobilien. Mit der Firma NEUBAUTEAM berät er zudem Projektentwickler in der Realisierung von Neubaufvorhaben mit einem Gesamtvolumen von über 100 Mio. Euro allein in 2017. 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 und war wie Andreas Wende im Investmentbereich von Savills in Hamburg, tätig.