

# OPIUM

AUSGABE #9

für Hamburg 2025

*Fashion & Lifestyle*

**SYLVIE MEIS**

*Interview*

**STEFAN AUST**

**HOLGER BODENDORF**

**INA BREDEHORN**

**DR. CARSTEN BROSDA**

**GABRIELE HEINS**

**MIRKO KAMINSKI**

**JULIA-NIHARIKA SEN**

**ANJA TABARELLI**

**DR. HARALD VOGELSANG**

**JASMIN WAGNER**

*Art & Design*

**GABO**

IN MOTION

# SUCCESSFUL

# VOM WANDEL PROFITIEREN

Christian von Järten über den dynamischen Immobilienmarkt Hamburgs

**D**er Hamburger Immobilienmarkt hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Während einige Marktteilnehmer vor Herausforderungen standen, konnten sich andere durch Weitsicht und strategische Entscheidungen erfolgreich weiterentwickeln. Christian von Järten zählt zu den Experten, die es geschafft haben, sich nicht nur anzupassen, sondern aktiv von den Veränderungen zu profitieren. In diesem Gespräch erklärt er, welche Faktoren Hamburg weiterhin zu einem der stabilsten und attraktivsten Immobilienstandorte Deutschlands machen – und wie sich Investoren und Makler auf die Zukunft vorbereiten können.

*Während der Markt stetig im Wandel ist, haben Sie es geschafft, neue Chancen zu nutzen und erfolgreich zu bleiben. Welche Strategien waren für Sie dabei entscheidend?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Um dauerhaft erfolgreich zu sein, setzen mein Team und ich auf eine Strategie, die sich an den Veränderungen des Marktes orientiert und gleichzeitig Stabilität und Kontinuität bietet. Zentraler Bestandteil unseres Ansatzes ist es, stets nah am Kunden zu sein und dessen Bedürfnisse sehr genau zu kennen. Unsere Kunden schätzen dabei insbesondere die persönliche und individuelle Beratung sowie unsere detaillierten Kenntnisse des regionalen Immobilienmarktes.

Zudem ist es uns wichtig, Markttrends frühzeitig zu erkennen und gezielt darauf zu reagieren. Dafür investieren wir kontinuierlich in Research und neue, kundennahe Technologien, um beispielsweise innovative digitale Marketingstrategien sowie moderne Vermarktungskonzepte umzusetzen. Ein weiterer entscheidender Erfolgsfaktor ist sicherlich unsere langjährige Erfahrung in einigen der größten Immobilienunternehmen der Welt – und auch unser weit verzweigtes, organisch gewachsenes Netzwerk. Wir pflegen seit Jahren intensive Kontakte zu Bauträgern, Architekten und anderen Experten, damit wir unserem Kundenkreis stets exklusive Angebote und besondere Immobilien präsentieren können. All das trägt dazu bei, dass wir auch in einem sich ständig wandelnden, zeitweise sehr herausfordernden Marktumfeld erfolgreich bleiben.

*Wie haben sich die Anforderungen und Erwartungen der Käufer und Verkäufer in Hamburg in den letzten Jahren verändert? Welche Kriterien spielen heute eine größere Rolle als noch vor wenigen Jahren?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Die Anforderungen sowohl der Käufer als auch der Verkäufer haben sich in den letzten Jahren spürbar gewandelt. Käufer im Premiumsegment erwarten heute nicht nur eine erstklassige Lage und hochwertige Ausstattung, sondern legen großen Wert auf ökologische Aspekte, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Immobilien sollen zukunftsfähig sein und möglichst geringe Betriebskosten verursachen. Auch flexible Raumkonzepte und smarte Technologien gewinnen immer mehr an Bedeutung. Verkäufer wiederum erwarten zunehmend eine hochprofessionelle Vermarktung, die weit über traditionelle Methoden hinausgeht. Sie wünschen sich transparente Kommunikation, maßgeschneiderte Beratungsangebote sowie detaillierte Marktanalysen, um sicherzustellen, dass ihre Immobilie bestmöglich platziert wird. Generell lässt sich sagen, dass sowohl Käufer als auch Verkäufer heute wesentlich informierter sind und höhere Ansprüche an Beratung, Service und Transparenz stellen, als dies noch vor einigen Jahren der Fall war. In Zeiten der Niedrigzinsphasen haben sich Objekte wesentlich einfacher verkauft. Heutzutage wird deutlich mehr auf Faktoren wie Ausstattungsmerkmale und Nachhaltigkeit geachtet. Das hohe Qualitätsbewusstsein auf Käuferseite berührt auch die Präsentation der

Objekte. Diese sollte besser denn je sicherstellen, dass sich Objekte vom Markt abheben. Vor allem in recht gesättigten Umfeldern kann das ein entscheidender Erfolgsfaktor sein.

Maßgeblich ist natürlich auch die Qualität und Erfahrung des Personals. Gerade im anspruchsvollen Marktumfeld sind Makler gefragt, die mit fundiertem Wissen überzeugen, flexibel auf individuelle Bedürfnisse eingehen und stets bereit sind, für ihre Kunden die Extrameile zu gehen.

*Flexibilität und innovative Konzepte sind essenziell für den Erfolg auf dem Immobilienmarkt. Wie passen Sie sich an neue Marktgegebenheiten an, um Ihren Kunden weiterhin bestmöglichen Service zu bieten?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Um dauerhaft flexibel und innovativ zu bleiben, integrieren wir regelmäßig neue Technologien und Ansätze in unsere Geschäftsabläufe. So setzen wir beispielsweise auf leistungsfähige CRM-Systeme, hochwertige Visualisierungen, Videos, professionelle Social-Media-Präsenzen (Instagram, LinkedIn) sowie digitale Dokumentenverwaltung, um Prozesse zu optimieren und den Service für unsere Kunden noch effizienter und angenehmer zu gestalten. Wir bemühen uns stets, am Puls der Zeit zu sein und neue Trends frühzeitig zu erkennen und umzusetzen. Uns ist es besonders wichtig, Kunden durch Innovationsbereitschaft und Flexibilität nachhaltig zu überzeugen. Ich sehe Veränderungen immer als Chance, unseren Service weiter zu verbessern und durch persönliche Beratung individuell und passgenau auf Kundenwünsche einzugehen. Dabei ist es entscheidend, altbekannte „Best Practices“ in diesem anspruchsvollen Marktumfeld immer wieder kritisch zu hinterfragen und sich als Makler gegebenenfalls neu aufzustellen. Die Methode des „Working Backwards“, also vom Kundenbedürfnis ausgehend,

gewinnt zunehmend an Bedeutung – Kundenorientierung ist heute wichtiger denn je, ebenso wie eine klare Sichtbarkeit am Markt. In diesem Kontext zeigt sich ein Boutique-Unternehmen oft besser aufgestellt als Großunternehmen, da es sich schneller und flexibler an neue Gegebenheiten anpassen kann.

*Gibt es bestimmte Segmente oder Stadtteile, die in den letzten Jahren besonders von der positiven Entwicklung des Marktes profitiert haben?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Neben den klassischen Top-Lagen wie Harvestehude, Eppendorf, Winterhude und den Elbvororten haben in den

letzten Jahren insbesondere Stadtteile wie Ottensen, Teile Altonas sowie die HafenCity von der Marktentwicklung besonders profitiert. Diese Stadtteile zeichnen sich durch eine dynamische Mischung aus urbaner Lebendigkeit, vielfältiger Infrastruktur und hochwertigen Neubauprojekten aus. Aber auch Viertel, die früher nicht im Fokus standen – beispielsweise Lokstedt, Niendorf oder einzelne Bereiche im „Speckgürtel“ Hamburgs – erleben derzeit eine Aufwertung. Hier sorgen infrastrukturelle Investitionen, attraktive Bauprojekte sowie eine wachsende Nachfrage für nachhaltig positive Veränderungen. Auch die ÖPNV-Anbindung ist in diesem Zusammenhang

stets von hoher Relevanz.

*Nachhaltigkeit und Energieeffizienz gewinnen zunehmend an Bedeutung. Wie stark beeinflussen diese Faktoren heute Kaufentscheidungen, und welche Rolle spielen sie in Ihrem eigenen Portfolio?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Die Bedeutung von Nachhaltigkeit und Energieeffizienz hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen und ist heute oft ein entscheidendes Kaufkriterium. Immer mehr Käufer erwarten, dass ihre Immobilie ökologische Standards erfüllt, energieeffizient betrieben werden kann und auch nachhaltig gebaut wurde.

*In der Immobilienbranche sind Vertrauen und Reputation entscheidend. Wie differenzieren Sie sich von der Konkurrenz und gewinnen das Vertrauen Ihrer Kunden?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Vertrauen und Reputation bilden für mich das Fundament unseres geschäftlichen Erfolges. Dabei setzen mein Team und ich bewusst auf persönliche Nähe, Transparenz und Verlässlichkeit. In einem Markt, der stets von einem hohen Wettbewerbsdruck geprägt ist, differenzieren wir uns vor allem durch authentische und persönliche Beratungsleistungen sowie ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden. Zudem investieren wir bewusst viel Zeit in die individuelle Betreuung und eine umfassende Beratung. Die Qualität unserer Leistung basiert zudem auf einer überdurchschnittlichen Marktkenntnis, kontinuierlicher Weiterbildung und einem exzellenten Netzwerk, das wir über viele Jahre aufgebaut haben. All dies erlaubt es uns, maßgeschneiderte und qualitativ hochwertige Lösungen anzubieten, die für unsere Kunden nachhaltigen Mehrwert schaffen und das Vertrauen langfristig stärken.

*Viele Makler konzentrieren sich zunehmend auf Nischenmärkte oder exklusive Lagen. Wie nehmen Sie diesen Trend wahr, und welche Strategien verfolgen Sie in Ihrem Geschäft?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Den Trend zur Spezialisierung auf Nischenmärkte oder exklusive Lagen nehme ich als sehr positiv und auch notwendig wahr. Gerade im gehobenen Immobiliensegment ist es unverzichtbar, über tiefgehende Marktkenntnisse und detailliertes Fachwissen zu verfügen, um den Ansprüchen anspruchsvoller Kunden gerecht zu werden. Nicht jeder kann in hart umkämpften Premiummärkten erfolgreich agieren.

Aus diesem Grund haben wir uns – neben anderen Marktsegmenten – auch bewusst auf exklusive und hochwertige Immobilien im Premiumbereich spezialisiert. Unsere Strategie besteht darin, Immobilien in ausgesuchten Lagen, die hinsichtlich Lagequalität, Ausstattung und Potenzial besonders überzeugen, sorgfältig auszuwählen und gezielt anzubieten. Dabei verfolgen wir eine klare Fokussierung auf Qualität statt Quantität, um die langfristige Werthaltigkeit der Objekte sicherzustellen. Dieser Fokus ermöglicht es uns zudem, durch gezielte Beratung und detaillierte Marktkenntnis einen echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

*Die wirtschaftliche Entwicklung Hamburgs sowie die internationale Vernetzung spielen eine zentrale Rolle für den Immobilienmarkt. Wie beeinflussen diese Faktoren die Nachfrage und Preisentwicklung?*

**CHRISTIAN VON JÄRTEN** Hamburgs ausgezeichnete wirtschaftliche Entwicklung und die zunehmende internationale Vernetzung beeinflussen den Immobilienmarkt positiv. Die Hansestadt ist längst nicht nur regional, sondern international ein begehrter Standort geworden – sowohl für große Unternehmen als auch für hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte. Diese Faktoren führen auch zu einer stetig steigenden Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum. Internationale Käufer und Investoren erkennen Hamburg als attraktive und sichere Investitionsmöglichkeit mit hoher Wertstabilität. Diese Dynamik trägt dazu bei, dass die Preise in exklusiven und gefragten Lagen weiterhin verhältnismäßig stabil bleiben, auch wenn es hier Preiskorrekturen am Markt gab. Gleichzeitig profitieren zunehmend auch angrenzende oder bisher weniger beachtete Stadtteile von diesen Entwicklungen – was die Attraktivität Hamburgs als Immobilienstandort insgesamt weiter erhöht. Zugleich bleibt der Mietmarkt angespannt: Trotz Mietpreislage steigen die Mieten weiter. Verkäufe hingegen ziehen sich oft, da viele Käufer angesichts wirtschaftlicher Unsicherheiten und gestiegener Zinsen zögern – oder sich Eigentum schlicht nicht mehr leisten können. Umso wichtiger ist es, den verbleibenden Käuferkreis gezielt, individuell und mit maximaler Expertise zu bedienen.



Christian von Järten · VON JÄRTEN & CIE  
 Alte Rabenstraße 22 · 20148 Hamburg  
 040 53 73 767-0 info@vj-cie.de

## JUPITER AWARD 2025

Gefühlt. Gewählt. Geehrt.



Oliver Haas & Anja Kling



Karoline Herfurth & Ehemann Christopher Doll



Schauspieler Noah Kraus



Sebastian Bezzel und seine Ehefrau Johanna Christine Gehlen



Schauspielerinnen Anna Angelina Wölfers & Revolverheld-Star Johannes Strate



Judith & Axel Milberg (Sonderpreis „Tatort-Legende“)

Großer Jubel, glänzende Augen und echte Gänsehautmomente im Altonaer Kaiserpeicher. Der „Jupiter Award 2025“, einer der bedeutendsten Publikumspreise der deutschen Film- und Serienlandschaft, wurde erneut feierlich verliehen. Vergeben von TV Spielfilm und dem Filmmagazin Cinema, das in diesem Jahr sein 50. Jubiläum feiert, ist der Award etwas ganz Besonderes: Denn hier entscheidet nicht die Jury, sondern das Publikum selbst.

Zu den strahlenden Gewinnern des Abends zählte Schauspielerinnen, Regisseurin und Autorin **Karoline Herfurth**, die für ihre Hauptrolle in „Eine Million Minuten“ ausgezeichnet wurde. Doch nicht nur ihre schauspielerische Leistung wurde gewürdigt, auch ihr kreativer Einfluss als Regisseurin und Co-Autorin von „Wunderschön“ mit über 1,3 Millionen Zuschauern wurde mehrfach betont. Ihre Dankesworte: „Während der gesamten Arbeitszeit denke ich daran, das Publikum mitzunehmen, das ist mir das Wichtigste.“

Ebenfalls groß gefeiert wurde der Kinohit „Chantal im Märchenland“, der als bester deutscher Film ausgezeichnet wurde. Eine moderne, frische Komödie, die das Publikum mit Charme und Witz für sich gewann. Hauptdarsteller **Max von der Groeben** zeigte sich sichtlich stolz über den Erfolg des Films, der mit seinem Humor und Charme einen bleibenden Eindruck beim Publikum hinterließ.

Ein besonders emotionaler Moment war die Ehrung von **Axel Milberg**, der für seine langjährige Rolle als Kommissar Borowski im Kieler „Tatort“ mit dem Sonderpreis als Tatort-Legende ausgezeichnet wurde. Mit stehenden Ovationen wurde ein Schauspieler gefeiert, der das deutsche Fernsehen über zwei Jahrzehnte hinweg geprägt hat.

Ein Abend wie ein guter Film: emotional, lebendig und noch lange nach dem Abspann spürbar.

UK<sup>2</sup>  
 URBAN ARCHITECTURE

25 Jahre Klassik



Zur Website

# HAMBURGER IMMOBILIENNACHT

## 4. HAMBURGER IMMOBILIENNACHT im GRILL ROYAL

Die Hamburger Immobiliennacht ist ein hochkarätiges Branchenevent, bei dem Visionen greifbar und Gespräche bedeutungsvoll werden. Unter dem Motto „Impulse setzen, Zukunft gestalten“ feierte die Szene im stilvollen GRILL ROYAL Hamburg das Comeback einer der führenden Plattformen der norddeutschen Immobilienwelt. Weniger Bühne, mehr Dialog – ein echter Austausch auf Augenhöhe. Unter den Gästen: Entscheider:innen, kreative Köpfe, Investoren und Architekt:innen – ein Abend, der nicht nur das Heute spiegelte, sondern Lust auf das Morgen machte.

Veranstaltet wurde die Nacht von einer Initiative führender Köpfe: Dirk Jessen (Forvis Mazars), Jörn Reinecke (FOX Group), Dr. Gianandrea Schmidt, Dr. Sebastian Kühn, Dr. Christoph Strelczyk, Dr. Friedrich-Carl Freiherr von Gersdorff (Huth Dietrich Hahn), Christian von Järten (VON JÄRTEN & CIE), Ulrike Krages (UK Urban Komfort), Marc Ihsen von Buchwaldt (C.P.H.), Jan Siemer (SKAI Architekten) sowie Torsten Lietz & Sabine Hupe (WBRE). Ihr Ziel: Raum für Gespräche zwischen Wirtschaft, Politik und Vordenker:innen.



David Golla,  
Melanie Bromeis & Philip Graf zu Castell-Rüdenhausen



Stefan O. Wulff, Sarah Henningsen  
& Kai André Müller



Alena Gerber & Martin Murphy



Hadi Teherani & Dr. Luka Bajec



Gunnar Henke & Jan Siemer



Stephanie Göseke  
& Daniela Rasel



Jörn Reinecke,  
Eberhard & Micaela  
Perner-Hofmann



Elif & Nasim Amini



Jessica Techert  
& Cécile Isabelle von Ahlen



Marc Ihsen von Buchwaldt (C.P.H.), Dr. Friedrich-Carl Freiherr von Gersdorff (Huth Dietrich Hahn), Sabine Hupe (WBRE), Dr. Gianandrea Schmidt (Huth Dietrich Hahn), Martin Göcks (FOX Group), Ulrike Krages (UK Urban Komfort), Jörn Reinecke (FOX Group), Dr. Sebastian Kühn (Huth Dietrich Hahn), Christian von Järten (VON JÄRTEN & CIE), Dirk Jessen (Forvis Mazars) und Dr. Christoph Strelczyk (Huth Dietrich Hahn)



Christian Temme & Martina Dackweiler



Mathias Eichler & Nils Schubert



Philip Leukert, Naomi Schröder,  
Tahnee & Caspar Crasemann



Jan Paulenz, Julia Herman & Marko Stems



Marc Ihsen von Buchwaldt,  
Sabine Hupe & Lars Bollensen



Alina Romashkina



Marko Schwalbe & Julia Josten



Susanne Liss & Deana  
Leann Reinecke



Olaf Drossert &  
Joachim Schmidt-Mertens



Ulrike Krages und Alena Gerber

