

Unser Mandant ist ein inhabergeführtes mittelständisches Unternehmen der Projektentwicklung im Segment hochwertiges Wohnen, das im Marktauftritt und Selbstverständnis einen ungewöhnlichen eigenen Weg beschritten hat. Kennzeichnend hierbei die hohe Gewichtung der architektonischen Dienstleistung und Inspiration; folglich wird das produktive Zusammenwirken zwischen Bauherrn und Architekt in den Vordergrund gestellt. Zur Effektivierung des Projektgeschäftes im **Raum Frankfurt am Main** wird ein engagierter

Senior Acquisitions Manager (m/w)

Kennziffer:
4871

benötigt. Er/sie agiert im Tandem mit der Standortleitung und bildet mit dieser und weiteren Kollegen (m/w) in der Akquisition/Projektentwicklung eine produktive Teameinheit.

Vollständig eigenverantwortlich übernimmt der Senior Akquisition Manager (m/w) ab Identifizierung die aktive Akquisition projektrelevanter Grundstücke und/oder Objekte in der Region.

Fokus der Akquisition liegt sowohl auf der Neuerrichtung als auch auf nachhaltigen Redvelopments von Bestandsgebäuden mit ersichtlichem Entwicklungspotential.

Die Aufgaben umfassen im Wesentlichen:

- Koordination des Ankaufsprozesses vom (Pre)Development bis zur Übergabe
- Markt- und Wirtschaftlichkeitsanalysen, Planungsstudien
- Entwicklung von Konzeptideen bzw. schlüssigen Produktansätzen
- Zusammenstellen von projektspezifischen Finanzierungsunterlagen
- Erarbeitung von Entscheidungsvorlagen für Objektankäufe
- An- und Schlussverhandlung des Erwerbs
- Kontinuierliche Netzwerkpflge und -Erweiterung

Gesucht wird ein eigenmotivierter regional vernetzter Immobilienspezialist (m/w) mit offenkundigem Vertriebsfokus und ausgewiesener Akquisitionskompetenz im Umfeld der Immobilienprojektentwicklung - vorzugsweise mit Erfahrung bei (einem) eingeführten Bauträger/n der Region. Unerlässlich sind fundiertes Wissen im Baurecht und der Erstellung und Bewertung von Machbarkeits- und Wirtschaftlichkeitsanalysen. Der Wunschanwärter (m/w) sollte einen eigenen Track Record in Eigenägide realisierter Grundstücks-/Objektankäufe vorweisen, ebenso vorzugsweise im Raum Frankfurt am Main.

Geboten wird eine auf Langfristigkeit angelegte Aufgabe in Vollzeit sowie ein attraktives Vergütungspaket, das aus komfortablem Fixum, erfolgsbasierter Tantieme und Firmenwagen besteht.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer 4871 an Astrid Kade (ak@va-p.de).

von Arnim Personalberatung GmbH & Co. KG
RESES Real Estate Executive Search

www.va-p.de
Tel. +49 (0)30-34 62 20 92
Fax +49 (0)30-34 62 20 999

