



Projektaquisiteur*in für die Immobilienentwicklung & Vertriebskoordination in Frankfurt/Main gesucht!

Die GeRo Real Estate AG – Aktiengesellschaft für Projektentwicklung und Consulting – ist ein mittelständisches, inhabergeführtes Immobilienentwicklungsunternehmen mit Fokus auf Wohnungsbau- sowie Büro- und Hotelobjekte.

Von der Idee über die Realisierung bis zur Vermarktung: Die Entwicklungskonzepte gewährleisten die Erbringung und Koordination aller Dienstleistungen aus einer Hand. Für geringe Schnittstellen und größtmögliche Verantwortlichkeit. Besonders wichtig ist uns dabei die lebendige, ehrliche und auf Eigenverantwortlichkeit setzende Unternehmenskultur, die wir mit Ihnen fortschreiben wollen.

Ihr Aufgabengebiet

Akquisition von attraktiven Grundstücken und Bestandsobjekten mit kurz- bis mittelfristigem Entwicklungspotenzial für Neubau, Quartiersentwicklung oder Revitalisierung von Wohn-, Büro- und Hotelstandorten, dies umfasst u.a.:

- Eigenverantwortliche Steuerung von Ankaufprozessen für Grundstücke und Immobilien sowie deren Durchführung in Abstimmung mit der Unternehmensführung
- Überblick über die Marktlage und Nachverfolgung potenzieller Entwicklungsobjekte
- Prüfung und Bewertung von Ankaufsangeboten hinsichtlich baurechtlicher und planerischer Verwertbarkeit sowie Entwicklung erster Bebauungs-/Nutzungsideen
- Einholung von Kauf-/Mietpreiseinschätzungen für potenzielle Entwicklungsobjekte
- Risikobewertung und Erstellung von Wirtschaftlichkeitsberechnungen zwecks Herbeiführung einer Ankaufsentscheidung durch die Unternehmensführung
- Begleitung der Vertragsfindung als Bindeglied zum Verkäufer inklusive Steuerung der Fachbeteiligten (Kaufleute, Techniker, Juristen, etc.) und der Unternehmensführung
- Netzwerkaufbau und -pflege zu Grundstückseigentümern, Maklern, etc. sowie zu potenziellen Projektpartnern, Investoren und Erwerbern

Vertriebskoordination für den Verkauf der abgeschlossenen bzw. realisierten Projekte in Zusammenarbeit mit der Unternehmensführung mit u.a. folgenden Inhalten:

- Einleitung und Steuerung der Marketingmaßnahmen und Vertriebsprozesse für den Verkauf der entwickelten Immobilien einschließlich Einbindung externer Makler
- Unterstützung bei der Ausarbeitung/Festlegung von Gestaltungs- und Ausstattungsqualitäten sowie von Käuferbaubeschreibungen aus vertrieblicher Perspektive
- Teilnahme an Vertrags- und Sonderwunschgesprächen mit potenziellen Erwerbern
- Mitwirkung bei der Erstellung und Beurkundung von Käuferbaubeschreibungen, Teilungserklärungen, etc. sowie Kaufverträgen mit Kunden

Ihr Profil

- Abgeschlossenes (Fach-)Hochschulstudium oder vergleichbarer Abschluss im Bereich Immobilienentwicklung, Immobilienökonomie, Architektur, Stadtplanung o.ä.
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilien- oder Baubranche, idealerweise mit Schwerpunkt Projektaquise oder -entwicklung
- Unternehmerischer Weitblick, Kontaktfreude und teamorientierte Arbeitsweise
- Hohe Motivation, Dinge pro-aktiv voranzutreiben und Verantwortung zu übernehmen
- Gutes Kommunikations- und Durchsetzungsvermögen
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office und Erfahrung im Umgang mit Datenbank- bzw. CRM-Systemen
- Zielorientierte, selbstständige und qualitätsbewusste Arbeitsweise

