

**YOU**

Dr. Lübke & Kelber ist ein eigentümergeführtes und unabhängiges Dienstleistungsunternehmen mit fast 50-jähriger Markt- und Immobilienkompetenz. Das Unternehmen ist in Berlin, Frankfurt, München, Stuttgart, Düsseldorf und Dresden mit einem Team von 60 Spezialisten präsent und verfügt über ein erstklassiges Netzwerk. Dr. Lübke & Kelber bietet einen vollumfänglichen Leistungskatalog und konzentriert sich auf Asset Management sowie die Transaktionsberatung, insbesondere den Einkauf und die Vermarktung von Immobilien.

Gemeinsam mit der Arbireo Capital AG bietet das Unternehmen Immobilien und Kapitalmarkt-Know-how. Kunden sind nationale und internationale Investoren.

Seit 2011 sind wir für die Gewährleistung hoher Qualitätsstandards in der Immobilienwirtschaft mit dem weltweit anerkannten Gütesiegel "Regulated by RICS" zertifiziert. Die etablierten Prozesse und Standards in unserem Hause untermauern die Einhaltung des beruflichen sowie ethischen Verhaltenskodexes zum Schutz unserer Kunden und der Öffentlichkeit.

#### **Was für uns spricht.**

Vielleicht, dass wir das Geschäft bereits seit fast 50 Jahren machen. Mit solidem Hintergrund und viel Erfahrung. Vielleicht auch, dass wir Menschen sind, die einfach Spaß an der Arbeit haben und erfolgreich sein wollen.

## **SENIOR TRANSACTION MANAGER HOTEL w/m FRANKFURT, DÜSSELDORF**

### **IHRE AUFGABEN**

- Akquisition von An- und Verkaufsmandaten von verkaufsfähigen Hotelimmobilien und –portfolios sowie geeigneten Entwicklungsgrundstücken und Konversionsobjekten
- Betreibersuche, Expansionsbegleitung und Vermittlung von Pachtverträgen
- Wahrnehmung regelmäßiger Akquisitions- und Kundentermine, Key Kunden Betreuung
- Immobilienbewertung, Durchführung von Investitionsberechnungen sowie Pacht-, Umsatz- und Konkurrenzanalysen
- Investorengerechte Aufbereitung (Exposé, Informationsmemorandum, Datenraum) und stringente Vermarktung der Objekte, Reporting an den Auftraggeber
- Angebotsunterbreitung, Durchführung von Besichtigungen
- Begleitung von Vertragsverhandlungen bis zum Abschluss
- Direktansprache von (neuen) Investoren, Einholung von Suchkriterien und Datenbankpflege
- Netzwerkpflge (Multiplikatoren, Kommunen, Wifö etc.)

### **IHR PROFIL**

- gut abgeschlossenes immobilienwirtschaftliches Studium und/oder fundierte immobilienkaufmännische Aus- und Fortbildung, Chartered Surveyor von Vorteil
- nachweisbare, erfolgreiche Vertriebstätigkeit im Hotelsegment (durchschnittlicher bisheriger Umsatz p.a. mind. 250.000 €)
- spezifische Kenntnisse des Hotelmarktes, ausgeprägtes vorhandenes Netzwerk zu Betreibern, Investoren und Projektentwicklern
- gute Kenntnisse in Immobilienbewertung und Investitionsrechnung
- Arbeitsstil, der durch Analysefähigkeit, Ergebnis- und Kundenorientierung geprägt ist
- gute bis sehr gute EDV-Kenntnisse, sehr gute Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachenkenntnisse von Vorteil
- selbstständige Arbeitsweise im Team, hohe Eigeninitiative
- sicheres und überzeugendes Auftreten



# YOU

- Akquisitions- und verhandlungsstark, Ausdauer in der Verfolgung von Geschäftsansätzen, Abschlussicherheit

#### **WAS WIR IHNEN BIETEN**

- abwechslungsreiche und interessante Aufgabe in einem motivierten Team, flache Hierarchien
- attraktive Entwicklungsmöglichkeiten im Karrieremodell
- langfristiges Beschäftigungsverhältnis

#### **LET'S TALK**

Senden Sie uns bitte Ihre vollständige Bewerbung mit Angabe von Gehaltswunsch und frühestmöglichem Eintrittstermin.

Dr. Lübke & Kelber GmbH | [www.druebkekelber.de](http://www.druebkekelber.de)

Frau Sabine Erlemann

Taunusstr. 6 | SKYPER Carré

60329 Frankfurt am Main

069 99991440

[personal@drk.de](mailto:personal@drk.de)