

AND THE WINNER IS...

Der Gewinn von gleich drei Awards bei den European Property Awards 2012 ist die beeindruckende Bestätigung des Geschäftsmodells der Fivestar Group und der ausgezeichneten Arbeit der beiden Geschäftsführer Dirk Kröger und Vedat Ergün sowie der Designerin Janina Vollert mit ihrem innovativen Team und deren Partnern.

- Best Property Consultancy Germany
- Best Property Consultancy Website Germany & Europe

Der Award gehört zu den begehrtesten Auszeichnungen im internationalen Immobiliengeschäft und ist ein Gütesiegel von weltweit hohem Ansehen. Für die diesjährigen Awards waren Firmen aus 29 europäischen Ländern registriert – die namhafte Jury bestand aus über 50 Experten. Im Laufe des Jahres werden die Gewinner aus den European Property Awards gegen die Gewinner aus Asien, Amerika, Afrika und dem Nahen Osten im Wettstreit um den Titel „The World's Best“ antreten.



Ausgezeichnete Partner

Text: Barbara Jahn-Rösel

Sie schauen nicht in die Kristallkugel, sie wissen, was den Immobilienkäufer von heute und morgen bewegt. Die Geschäftsführer Dirk Kröger und Vedat Ergün haben den Blick fürs Ganze und dennoch wird bei den Projekten keine einzige Kleinigkeit dem Zufall überlassen.

Wir haben mit den Geschäftsführern über die Bedürfnisse der Käufer, den Mehrwert von Immobilien und über das Leistungsprofil von Fivestar gesprochen.



Dirk Kröger

Wie definieren Sie den Kunden von heute und welche sind seine Bedürfnisse?

Wir definieren den Kunden direkt über seine Bedürfnisse und haben hier drei wesentliche Käufertypen – den Käufer Wertschöpfung, den Käufer Sicherheit und den Käufer Prestige – hierbei spiegelt sich der angestrebte, nachhaltige Mehrwert in ihren Bedürfnissen wider.



Janina Vollert

Sie sprechen von „nachhaltigem Mehrwert“ – was hat denn hier Vorrang? Komfort, Raum, Lage?

Je nach Käufertyp ist dies natürlich unterschiedlich – grundsätzlich kann man aber sagen, dass der nachhaltige Mehrwert in dem Kreieren einer echten Marke liegt, die dennoch genug Spielraum für persönliche Individualisierung zulässt. Eine starke Marke hat immer eine hohe Begehrlichkeit und sorgt somit nicht nur für einen konstanten Wertezuwachs, sondern bietet auch Sicherheit und Prestige und befriedigt damit dann auch das jeweilige Bedürfnis unserer drei Käufergruppen.



Vedat Erguen



Fehrbelliner 45, Berlin



K-Star, Köln



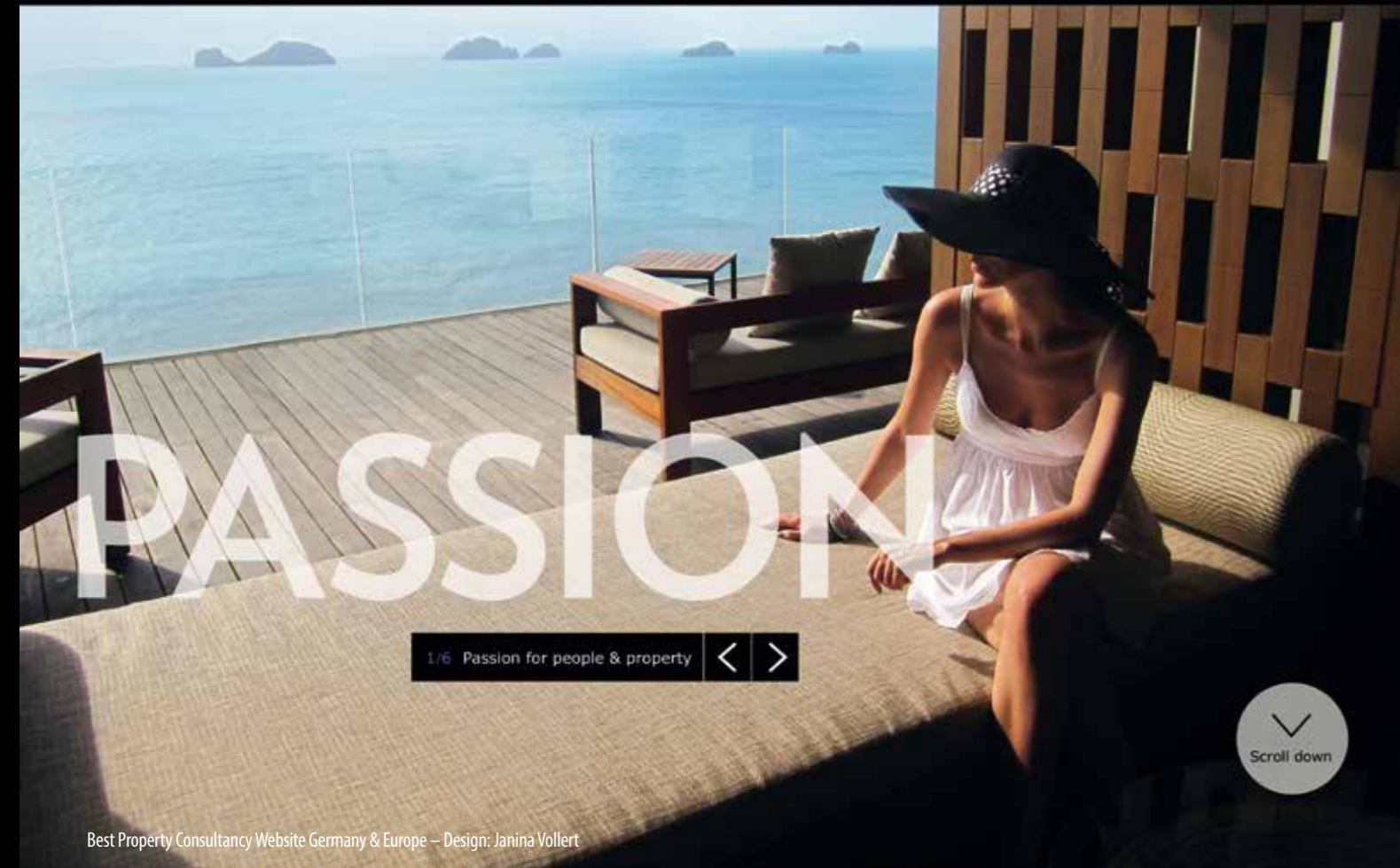
Interior, K-Star, Köln

Welche Leistungen bieten Sie als Unternehmen, um diese Erwartungen zu erfüllen?

Grundsätzlich verstehen wir uns als Konzeptionierer und Entwickler von individualisierten, hochwertigen Immobilienprojekten – wir übernehmen deren Vermarktung und Vertrieb sowie die Erstellung sämtlicher begleitender kommunikativer Maßnahmen. Natürlich bieten wir auch nur Teilsegmente aus diesem Portfolio an und integrieren uns je nach Projekt in vorhandene Teams oder stehen als Berater für andere Entwickler oder Investoren zur Verfügung.

Wo genau liegen Ihre Stärken?

Wir sehen uns als spezialisierte Generalisten, die die Felder Konzeption, Design, Marketing und Vertrieb zu einer Symbiose werden lassen. Hierbei greifen wir nicht nur auf unser eigenes Team und unsere Partner zurück, sondern auch auf ein internationales Netzwerk von Trendscouts, Designern, Architekten, Investoren und natürlich eine hochwertige Kunden-Datenbank.



1/6 Passion for people & property < >



Best Property Consultancy Website Germany & Europe – Design: Janina Vollert

Zuletzt noch mal zurück zum Beginn: Wie definieren Sie als vorausblickende Institution den Kunden von morgen?

Der Kunde von morgen ist noch besser informiert als heute, von daher kommt es darauf an, internationale Trends frühzeitig zu erkennen und in all unsere Überlegungen zu integrieren. Flexibilität, Vernetzung, Mobilität und Individualisierung sind hierbei nur beispielhafte, globale Leitlinien. Unsere Partner liefern hierfür aber eine unglaubliche Flut an Informationen, die den Rahmen dieses Interviews sprengen würde.

Wo sehen Sie sich in Zukunft?

Neben dem von uns erwähnten Leistungsspektrum Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb sehen wir uns auch gerade in der Zukunft noch stärker im frühzeitigen Beraten von Investorengruppen oder Einzelpersonen bezgl. der Entwicklung ihres Immobilien-Portfolios und im strategischen Lenken bzgl. nachhaltiger Mehrwerte. Darüber hinaus arbeiten wir an eigenen Projektentwicklungen und freuen uns aufgrund unseres starken Wachstums über kompetente Mitstreiter und interessierte Investoren.

FIVESTAR GESCHÄFTSFELDER

- > Entwicklung
- > Vermarktung
- > Beteiligungen



Kontakt

Fivestar Estates
An der Alster1
D-20099 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 80 90 12 40
Fax: +49 (0)40 80 90 12 41
www.fivestar-group.com



Wie Sie auf andere wirken, hängt stark von Ihrem äußeren Erscheinungsbild ab. Schöne Menschen sind erfolgreicher, beruflich wie auch privat.

Wir laden Sie daher zu einem Einblick in die verblüffenden Möglichkeiten der modernen Zahnästhetik ein. No Prep Veneers bieten das höchstmögliche Ergebnis – ohne Betäubung, ohne die eigenen Zähne zu beschleifen und ohne Schmerzen! Inklusive einer Vorher-Nachher-Visualisierung vor der Behandlung.

In Hollywood setzen zahlreiche Stars seit Jahren auf diese Technik – aber erfunden wurde sie in Hamburg. Herr Reichert di Lorenzen fertigt seit über 10 Jahren No Prep Veneers für mehr als 1000 internationale Größen aus der Film- und Musikszene, für Sportler, Models sowie Unternehmer und Führungskräfte aus ganz Europa.

Prof. Dr. Dr. Werner Mang:

„Der beste Experte auf diesem Gebiet!“

Prof. Dr. Axel Bumann:

„Didaktik, Technik und Ergebnisse sind einfach einzigartig!“

Prof. Dr. Martin Jörgens:

„Seine brillanten Veneers veredeln Zähne zu einem perfekten Lachen!“

Prof. Dr. Ludwig Koller, Marbella:

„Wer nach perfekter Ästhetik sucht, kommt an Herrn Reichert di Lorenzen nicht vorbei...“

Prof. Dr. Lückerrath:

„Gratulation für die perfekte Zahnästhetik...“

Prof. Bernd Klaiber:

„Wunderschöne Rekonstruktionen. Man erkennt den Künstler in seinen Arbeiten.“