





Hamburg – PERIGON



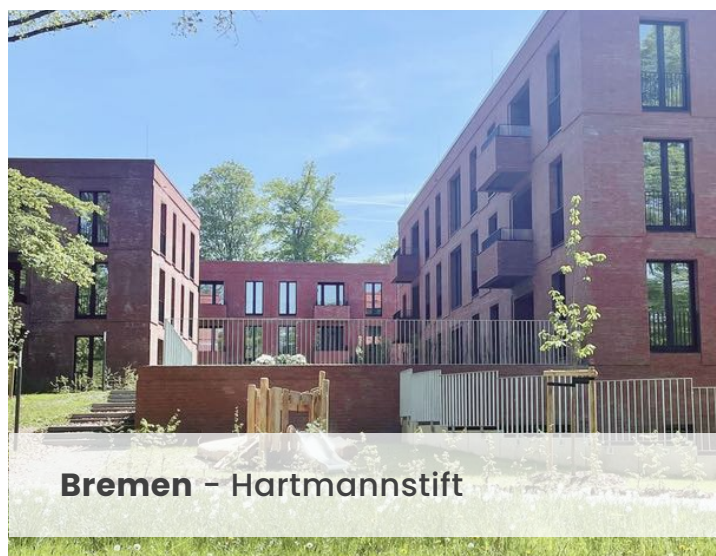
Hamburg – Jenfelder Au



Hamburg – AltOH!na



Hannover – ConstantinQuartier



Bremen – Hartmannstift



Lübeck – NEUE MEILE



Hamburg – Zinshaus



Quickborn – Einfamilienhaus



Travemünde – Eigentumswohnung



Wir sind spezialisiert auf den Vertrieb von
Neubauprojekten.

Von der frühen Konzeptionsphase bis zur
erfolgreichen Umsetzung begleiten wir
Projekte mit Marktkennntnis, Erfahrung und
einem klaren Blick fürs Detail.

Unsere Expertise wird geschätzt.

Wir sind regelmäßig Teil von Jurys
städtebaulicher Wettbewerbe und haben
Projekte wie Neue Mitte Altona,
Bergedorf21, Hammerleev und Mien Leev
aktiv mitgestaltet.

Heute sind wir breiter aufgestellt als je
zuvor. Neben Neubauprojekten
vermarkten wir Bestandsimmobilien und
Grundstücke.

Zudem beraten wir ausgewählte Family
Offices bei der strategischen
Immobilienallokation. Diskret, strukturiert
und mit einem Netzwerk über den offenen
Markt hinaus.

Seit über 20 Jahren schaffen wir Werte
dort, wo andere nur Potenzial sehen.

Unsere Referenzen:
Vielseitig

Etabliert & leistungsfähig

Seit 2006 gehört Klinke Immobilien zu den ersten Adressen für den Vertrieb von Neubauprojekten im norddeutschen Raum.

Effektiv & erfolgreich

Mit einem klaren Beratungsverständnis begleiten wir Auftraggeber strukturiert bis zum verkaufstarken Projektabschluss.

Engagiert & partnerschaftlich

Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden und machen ihre Zielsetzungen zu unserer eigenen Aufgabe.

”

+ 20
Jahre

Erfahrung im Vertrieb von Neubauprojekten
im norddeutschen Raum.

+ 100
Neubauprojekte

in Hamburg, Hannover und der Ostseeregion
wurden bisher durch unsere Experten verkauft.

+ 8.000
Vermietungen & Verkäufe

durch unser erfahrenes Vertriebsteam.

Research und
Grundstücksakquisition

Standort- und
Objektbewertung

Marktanalyse

Projektentwicklung inkl.
Preisfindung

Zielgruppenspezifische
Vermarktungsstrategien

Umfassende
Kommunikation

Fokussierte
Vertriebskonzepte

Kontinuierliches
Projektreporting

Erstvermietungs-
strategien



Der Neubauvertrieb ist unser
Kerngeschäft und genau das, was wir im
Team gemeinsam leben.

Von der Standort- und Objektbewertung
über Research, Grundstücks-akquisition
und Marktanalyse begleiten wir
Neubauprojekte von Beginn an
strukturiert und partnerschaftlich.

Gemeinsam entwickeln wir
Projektkonzepte inklusive Preisfindung
und zielgruppenspezifischer
Vermarktungsstrategien.

Mit umfassender Kommunikation,
kontinuierlichem Projektreporting, klaren
Vertriebskonzepten und einem
verlässlichen After-Sales-Service sorgen
wir als Team für eine transparente,
effiziente und nachhaltige Umsetzung.

Unser Kerngeschäft:
Neubauprojekte



Wer in Grundstücken denkt,
denkt in Chancen.

Durch unser starkes Netzwerk in ganz Norddeutschland erkennen wir frühzeitig, wo sich Potenziale entfalten können, und bringen die richtigen Partner zusammen.

Wir begleiten Eigentümer, Investoren und Entwickler dabei, Flächen sinnvoll zu entwickeln und tragfähige Konzepte zu realisieren.

Dank unserer Erfahrung aus zwei Jahrzehnten wissen wir, worauf es im Grundstücksmarkt ankommt: Weitblick, Verlässlichkeit und ein feines Gespür für den richtigen Zeitpunkt und die Lage.

Aus Potenzialen Werte schaffen:

Grundstücke



Hamburg – Langenhorn

”

Der Markt hat sich gewandelt und mit ihm
die Perspektiven.

Bestandsimmobilien gewinnen zunehmend
an Bedeutung als solide, wertbeständige
Investitionen mit klarer Rendite.

Unsere Expertise bildet die Grundlage,
um auch im Bestandsmarkt tragfähige
Strategien zu entwickeln.

Wir beraten Eigentümer und Investoren
gleichermaßen und schaffen
Verbindungen, die langfristig tragen.

Für Stabilität, Nachhaltigkeit und
Vertrauen im Wandel.

Stabilität durch Kontinuität:
Bestand

Vorteile und Versprechen an unsere Projektentwickler

- Strukturierte Vertriebsmodelle
- Diskrete Off-Market-Strukturen
- Gesamtprovisionen ab 2,5 % zzgl. MwSt.
- Family Office-Zugänge
- Preis- und Produktpositionierung
- Frühzeitige Projektbegleitung

Mehrwert und Zusammenarbeit mit Eigentümern

- Realistische Wertermittlung
- Fokussierte Verkaufsstrategie
- Gezielte Käuferansprache
- Diskrete Vermarktung
- Strukturierter Verkaufsprozess
- Begleitung bis zum Notartermin



Unser Leistungsversprechen für Investoren

- Zugang zu ausgewählten Objekten
- Markt- und Standortanalysen
- Strukturierte Ankaufsberatung
- Off-Market-Zugänge
- Valide Entscheidungsgrundlagen
- Langfristige Zusammenarbeit



Unser Anspruch ist es,
echten Mehrwert zu schaffen.

Nicht kurzfristig, sondern nachhaltig für
Eigentümer, Auftraggeber und
Projektpartner.

Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit
bildet dabei die Grundlage unseres
Handelns.

Transparenz, Verlässlichkeit und eine klare
Kommunikation sind für uns
selbstverständlich.

So entstehen Lösungen, die Bestand haben
und langfristig überzeugen.

In diesem Kontext begleiten wir seit vielen
Jahren ausgewählte Family Offices bei
strategischen Immobilienentscheidungen.

Der Fokus liegt dabei nicht auf dem
schnellen Abschluss, sondern auf
langfristig tragfähigen Lösungen.

Vertrauensvoll:
miteinander

Gesamtprovisionen ab
2,5 % zzgl. MwSt.

Konsequenter Vertrieb
mit klarer Zielsetzung

Marktorientierte
Strategie statt Show

Vertrieb und Marketing
aus einer Hand

Substanz vor
Inszenierung

Entscheidungen statt
langer Abstimmungen

Inhabergeführt und
direkt ansprechbar

Über 20 Jahre Erfahrung
im Neubauvertrieb

> 100 Neubauprojekte
in Norddeutschland



Wir nehmen Vertrieb ernst.
Nicht als Inszenierung, sondern als klar
strukturierte Aufgabe mit einem
eindeutigen Ziel: ein messbares Ergebnis.

Als inhabergeführtes Unternehmen stehen
wir für kurze Wege, klare Entscheidungen
und direkte Ansprechpartner,
ohne Umwege und ohne langwierige
Abstimmungen. Unsere Stärke liegt in der
konsequenten Verbindung von Vertrieb,
Marketing und Positionierung
aus einer Hand.

Marktorientiert, realistisch und mit dem
Blick auf das, was tatsächlich funktioniert.
Unsere Erfahrung prägt unsere
Arbeitsweise: Substanz statt Inszenierung,
Strategie vor Aktionismus und klare
Zielsetzungen statt leerer Versprechen.

Auftraggeber entscheiden sich für uns,
weil wir Verantwortung übernehmen,
Entscheidungen treffen und Projekte
fokussiert zum Erfolg führen, verlässlich,
erfahren und mit einem
klaren Blick für den Markt.

**Eine klare Entscheidung:
für uns**



Thomas Klinke
Geschäftsführer



Johannes von Petersdorff-Campen
Geschäftsführer



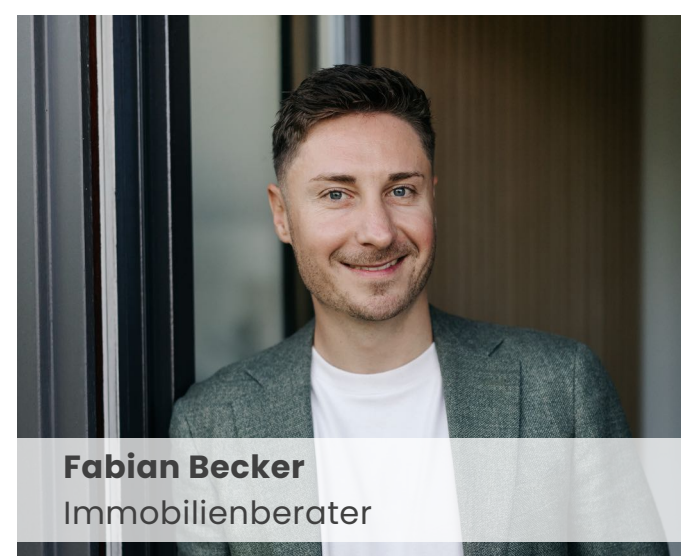
Kevin Bensemann
Referent der Geschäftsführung



Waldemar Pankraz
Immobilienberater



Lynn Heidsiek
Immobilienberaterin



Fabian Becker
Immobilienberater



Stefan Dalmann
Marketing & Kommunikation



Anne Bielefeld
Marketing- & Vertriebsassistentin



Hinter jedem Projekt steht bei uns ein Team, das Verantwortung übernimmt. Ein Team, das anpackt, vorausschauend mitdenkt und offen wie ehrlich kommuniziert.

Transparenz, Offenheit und Fairness sind dabei kein Versprechen, sondern die Basis für Partnerschaften, die Vertrauen schaffen und langfristig tragen.

Ergänzt wird unsere Arbeit durch ein gewachsenes, starkes Netzwerk aus Architekten, Projektentwicklern, Banken, Marketingexperten und Investoren.

So stellen wir für jede Aufgabe genau das Team zusammen, das nicht nur Lösungen findet, sondern die beste.

Effizient. Lösungsorientiert. Verlässlich.

Unser Team:
ausgebildet



Klinke Immobilien GmbH
Jarrestraße 42, 22303 Hamburg

Telefon: (040) 79 69 68 50
E-Mail: info@klinke-immo.de

Website: www.klinke-immo.de

Visualisierungen: 2025 beyond visual arts, EVE Visual Technologies GmbH
dreidesign.com, Lichtecht, MIVISO GmbH
Fotos: Bildbauten, Engels, Architekturfotografie Bach