

Pflugfelder ist in Stuttgart präsent

Immobilienunternehmen eröffnet eine neue Niederlassung – Durchstarten mit neuen Projekten

Am 1. Juli war es so weit – Die neue Niederlassung der Pflugfelder Unternehmensgruppe wurde in der Kriegerstraße 3 in Stuttgart eröffnet. Mit dabei waren zahlreiche Geschäftspartner und Gäste aus Politik, Kultur und Wirtschaft.

Bereits seit Jahren ist Pflugfelder sowohl als Bauträger als auch mit der Vermittlung von Gebrauchtimmobilien in Stuttgart aktiv. Deshalb war es nur konsequent, jetzt auch mit einer eigenen Niederlassung den Stuttgarter Kunden einen Rundum-Immobilien-service vor Ort anzubieten.

Das Ziel in Stuttgart ist, genauso wie in Ludwigsburg, klar definiert: Immobilienkunden soll möglichst alles aus einer Hand angeboten werden. Dies reicht bei Pflugfelder von der klassischen Maklertätigkeit über die eigenen Bauträgeraktivitäten, dem Facility-Management bis zur Finanzierungsvermittlung. Der



Jürgen Pflugfelder (li.) stößt mit dem stellvertretenden Landtagspräsidenten Wolfgang Drexler und dem Hotelier Meinrad Schmiederer auf ein gutes Gelingen in der neuen Niederlassung in Stuttgart an.

Grund liegt auf der Hand. Die Erwartungen und Ansprüche von Immobilienkunden an die Qualität und die Kompetenz ihres Immobilienpartners steigen stetig. „Zufriedene Kunden gibt es nur, wenn die Immobilienberater selbst über eine hohe Leistungsbereitschaft verfügen“, sagt Jürgen Pflugfelder.

Seit der Gründung des Unternehmens vor rund 40 Jahren sind die Ansprüche der Kunden ständig gestiegen. Zeitungsanzeigen zu schalten, Hausbesichtigungen zu organisieren und Notartermine zu vereinbaren, reichen nicht mehr aus.

Genauso wie für die Kunden in Ludwigsburg gilt für die Kunden in Stuttgart, dass das Engagement für einen Auftraggeber, der seine Immobilie verkaufen will, lange vor der Suche nach einem Käufer beginnt. Liegt ein Verkaufsauftrag vor, werden zuerst aussagekräftige Verkaufsunterla-

gen erarbeitet. Anschließend werden die Verkaufsunterlagen erstellt. Daneben werden parallel, spätestens innerhalb von vierzehn Tagen, zwanzig topaktuelle Verkaufsinteressenten vom zuständigen Berater persönlich auf das Objekt angesprochen. Ist dies nicht erfolgreich, werden weitere Kunden aus der Kundenkartei angeschrieben. Seit Jahren bereits verfügt Pflugfelder auch in Stuttgart über einen großen Interessentenpool.

Parallel dazu wird mit der Werbung in den lokalen Printmedien begonnen und das Objekt in alle wichtigen Internetportale eingestellt. Spätestens nach vier Wochen erhält der Auftraggeber vom Verkaufssachbearbeiter einen ersten Statusbericht über alle Aktivitäten.

Für den Fall, dass es Pflugfelder auch nach sechs Monaten noch nicht gelungen ist, die Immobilie zu verkaufen, ist ein Unterneh-

men der Pflugfelder-Gruppe bereit, das Auftragsobjekt zum Schätzwert zu übernehmen.

Einheitliche Beratungsstandards, so Pflugfelder, sind beim Immobilienvertrieb unumgänglich. Nur dadurch ist gewährleistet, dass die Verkaufsabwicklung auch einer externen Qualitätsprüfung standhalten kann.

Mit einem eigenen Controlling werden die Verkaufsprozesse ständig überprüft und optimiert. Weiter ist Pflugfelder sehr wichtig, dass jeder Verkaufssachbearbeiter maximal zehn Objekte gleichzeitig bearbeitet. Dies garantiert, dass jeder Kunde effizient und persönlich beraten und betreut wird. Zufriedene Kunden empfehlen weiter und dies ist Pflugfelder extrem wichtig.

Auf der Rohrer Höhe wurde jetzt mit dem Bau von 20 Reihenhäusern begonnen. In Stuttgart-Ost sind 19 Eigentumswohnungen im Rohbau fertig, für die Pflugfelder einen exklusiven Vertriebsauftrag hat. Im September startet der Verkauf von hochwertigen Eigentumswohnungen in der Klopstockstraße, einer der besten Adressen im Stuttgarter Westen.

Die Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte nach Immobilien wird weiter steigen, so Jürgen Pflugfelder, da die Finanzkrise zu einer weiteren Verunsicherung an den Kapitalmärkten führen wird. Die Flucht in Sachwerte setzt sich fort. Sowohl bei Gebrauchtimmobilien als auch im Neubausegment rechnen die Immobilienexperten von Pflugfelder mit anziehenden Preisen.



Das neue Pflugfelder-Haus in Stuttgart in der Kriegerstraße 3.