

PFLUGFELDER- NIEDERLASSUNG STUTTGART

Das traditionsreiche Ludwigsburger Immobilienunternehmen Pflugfelder ist jetzt auch in der Landeshauptstadt mit einer Dependence vertreten. Gestern wurde in der Kriegerstraße 3 in Stuttgart die neue Niederlassung offiziell eröffnet.



Foto: Mierendorf

Fast 40 Jahre Immobilien für die Region

Das Ludwigsburger Immobilienunternehmen Pflugfelder jetzt auch mit einer Niederlassung in Stuttgart

Trotz des Slogans „neue Vollblüter für Stuttgart“ versteht Jürgen Pflugfelder die Eröffnung einer Niederlassung in Stuttgart nicht als Kampfansage. „Wir haben hier in Stuttgart viele Kunden und fanden es einfach an der Zeit, diesen vor Ort einen Rundumservice zu bieten“, erklärt er.

Der Ludwigsburger Immobilienunternehmer sieht sich nicht nur als Universalmakler, der seine Kunden von der 1-Zimmer-Wohnung bis zur repräsentativen Villa bedienen kann. Er möchte seinen Kunden möglichst alles aus einer Hand bieten – von der klassischen Maklertätigkeit über das Bauträgergeschäft bis hin zum Facility-Management.

„Zufriedene Kunden gibt es nur, wenn die Immobilienberater selbst über eine hohe Leistungsbereitschaft verfügen“, sagt Jürgen Pflugfelder, Seniorchef des gleichnamigen Ludwigsburger Immobilienunternehmens, das gestern in Stuttgart eine Niederlassung eröffnet hat. Pflugfelder weiß, dass die Kundenansprüche in den zurückliegenden 40 Jahren seit der Gründung des Unternehmens stetig gestiegen sind und es längst nicht mehr ausreicht, Zeitungsanzeigen zu schalten, Hausbesichtigungen zu organisieren und den Notartermin zu vereinbaren.

Für Jürgen Pflugfelder beginnt das Engagement für den Kunden lange vor der Suche nach einem Käufer. Sobald der Verkaufsauftrag vorliegt, werden aussagekräftige Verkaufsunterlagen erarbeitet. „Das Ziel dabei ist, durch möglichst genaue Angaben eventuelle spätere Regressansprüche des Käufers gegenüber dem Verkäufer auszuschließen“, erläutert der Experte. Das Immobilienunternehmen hat eigenen Angaben zufolge ständig rund 6000 Kaufinteressenten und 300 bis 400 Objekte in seiner Datenbank. Davon

sollen künftig auch die Stuttgarter Kunden profitieren. Neben der Erstellung der Verkaufsunterlagen werden spätestens nach 14 Tagen 20 aktuelle Kaufinteressenten persönlich vom Berater auf das neue Objekt angesprochen. Bleibt das erfolgreich, werden weitere Kunden aus der umfangreichen Kundenkartei angeschrieben. Parallel dazu wird die Immobilie in den lokalen Printmedien und auf allen wichtigen Internetportalen eingestellt.

Spätestens nach vier Wochen erhält der Auftraggeber vom Verkaufssachbearbeiter einen ersten Statusbericht über alle Aktivitäten. „Der Kunde kann sich dadurch selbst sehr schnell ein Bild davon machen, wie seine Immobilie vom Markt beurteilt wird“, erklärt Jürgen Pflugfelder. Ist das Objekt nach drei Monaten noch nicht verkauft, erfolgt eine Vermarktungsanalyse, bei der im persönlichen Gespräch mit dem Verkäufer etwaige Verkaufshemmnisse angesprochen werden. Ist das Objekt nach sechs Monaten immer noch nicht verkauft, übernimmt auf Wunsch des Kunden ein Unternehmen der

Pflugfelder-Gruppe zum Schätzpreis die Immobilie. Bislang musste Pflugfelder nur dreimal die Garantie einlösen, was Jürgen Pflugfelder auch auf die kurzen Vermarktungszeiten seines Unternehmens zurückführt. Für den Immobilienprofi sind einheitliche Beratungsstandards beim Vertrieb unumgänglich. Nur dadurch sei gewährleistet, dass die Verkaufsabwicklung auch einer externen Qualitätsprüfung standhalten könne. So gibt es bei Pflugfelder seit einem Jahr ein eigenes Controlling für die Verkaufsprozesse. Dabei wurden die Auftragsabwicklungsprozesse so weit optimiert,

dass jeder Verkaufsbereiter maximal nur zehn Projekte gleichzeitig bearbeitet. Dadurch soll sichergestellt werden, dass jeder Kunde auch wirklich effizient beraten wird. Jürgen Pflugfelder weiß aus Erfahrung, dass Makler nur dann nachhaltig erfolgreich sind, wenn sie den Kunden wirklich hundertprozentig zufriedenstellen können. Eine gute Messlatte dafür sei die Empfehlungsrate. Bei Pflugfelder sollen über 50 Prozent der Aufträge über zufriedene Kunden vermittelt werden.

Mit der neuen Niederlassung in Stuttgart will das Ludwigsburger Unternehmen jetzt auch seine Aktivitäten in der Landeshauptstadt verstärken. Aktuell verwaltet das Unternehmen rund 25 000 Quadratmeter in der Landeshauptstadt. Dazu gehören auch die von der Unternehmensgruppe erworbenen Bürogebäude Jägerstraße 2 und Kriegerstraße 3, in der sich auch die neue Niederlassung befindet. Auf der Rohrer Höhe soll in den nächsten Wochen mit dem Bau von 20 Reihenhäusern begonnen werden. Außerdem plant Pflugfelder derzeit in der Klopstockstraße, auf dem ehemaligen Gelände der Gemeindeprüfungsanstalt, exklusive Eigentumswohnungen, mit deren Verkauf im September begonnen werden soll, erzählt Jürgen Pflugfelder.

Der Unternehmer ist sich sicher, dass die Immobilienpreise in diesem Jahr aufgrund der Nachfrage weiter ansteigen werden, da die Konjunktur wieder angezogen hat. Auch hätten Anleger bei derzeitigen Renditen zwischen vier und fünf Prozent wieder das vermietete Haus bzw. die vermietete Wohnung entdeckt, wobei sich die Nachfrage bei den Eigentumswohnungen derzeit auf die Stadtlagen konzentrierte. Jürgen Pflugfelder ist optimistisch, was die konjunkturellen Aussichten vor allem für Baden-Württemberg und die Region Stuttgart im laufenden Jahr betrifft. Die daraus resultierende Arbeitsplatzsicherheit und die Schaffung neuer Arbeitsplätze werden sich weiter positiv auf den Immobilienmarkt auswirken. Leider gelte dies auch für die Preise, befürchtet der Immobilienexperte und prognostiziert einen weiteren Anstieg, vor allem auch bei den Zinsen. Er empfiehlt, Investitionsentscheidungen deshalb auch nicht mehr auf die lange Bank zu schieben.

DER GRÜNDER



Erich Pflugfelder, Firmengründer

„Vor dem Verdienen kommt das Dienen.“ Dieser Grundsatz des Gründers Erich Pflugfelder prägt bis heute das Unternehmen. Der ehemalige Bürgermeister von Beihingen gründete 1972 das Immobilienunternehmen Pflugfelder in Freiberg und zog 1983 um nach Ludwigsburg. Zu seinen bis heute gepflegten Grundsätzen gehört, langfristiges Wachstum anzustreben. Der Firmengründer verstarb 1989.

VOR ORT



David Grun, Niederlassungsleiter Stuttgart von Pflugfelder

Seit 1995 gehört David Grun zum Pflugfelder-Team. Im März 2007 wurde er zum Geschäftsführer der Pflugfelder Immobilien Treuhand GmbH ernannt. Seit 1. Juli leitet er auch die Geschäfte der neuen Niederlassung in Stuttgart. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann und Sparkassenfachwirt hat er an der Deutschen Immobilienakademie in Freiburg studiert.



Mit Julian Pflugfelder (sitzend) hat jetzt die dritte Generation im Unternehmen Verantwortung übernommen. Stehend Seniorchef Jürgen Pflugfelder. Foto: Pflugfelder

„Neueröffnung“

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Herzlichen Glückwunsch!
Wir gratulieren zur Neueröffnung und wünschen alles Gute für die Zukunft!

Volksbank Stuttgart eG

Wir steigen Ihnen auf's Dach... wenn Sie wollen.

Wir fördern KUNDENSCHUTZ UND SICHERHEIT (IKS 81) e.V.

ALBERT
Bedachungen Albert GmbH
Römerstraße 30
74399 Walheim
Tel. 07143/33246
Fax 07143/31271
info@bedachungen-albert-gmbh.de

PFLUGFELDER - Ihr Erfolgsmakler

Wir suchen für bonitätsgeprüfte Kunden:

- Einfamilienhaus** für leitenden Porsche-Mitarbeiter in Stuttgart oder im Umkreis von ca. 10 km KP max. € 1,7 Mio.
- Mehrfamilienhaus** für schnell entsch. Barzahler zur Reinvestition im Stadtgebiet Stuttgart KP max. € 3 Mio.
- Exkl. Einfamilienhaus** oder Penthouse am Killesberg oder in S-West für Unternehmensberater KP max. € 1,8 Mio.
- Einfamilienhaus** für Fußballprofi in Bad Cannstatt, Untertürkheim, Remstal oder Ludwigsburg. KP max. € 950.000,-
- Haus mit Renovierungsbedarf** in S-Süd oder auf den Fildern für junge Familie KP max. € 280.000,-
- Einfamilienhaus, DHH** oder RH für Pilot in Leinfelden-Echterdingen oder Filderstadt KP max. € 600.000,-
- 4-Zimmer-Wohnung** für Rechtsanwältin ca. 100 m² Wohnfläche in Stgt. oder Kornwestheim KP max. € 550.000,-
- Bauplätze, Abrissgrundstücke** und Industriebauflächen für bonitätsstarken Bauträger zur Wohnbebauung KP max. € 12 Mio.
- 2-Zimmer-Wohnung** für Krankenschwester, S-Zentrum, Nähe Katharinenhospital KP max. € 140.000,-
- Einfamilienhaus** in guter Lage von Leonberg, Gerlingen oder Ditzingen für Bank-Vorstand KP max. € 880.000,-
- 2- bis 3-Zi-Wohnung** mit Aufzug, altersgerecht, in gepflegter Wohnanlage für ältere Dame KP max. € 270.000,-
- EG-Wohnung** mit mind. 120 m² und Garten, für Familie mit Hund und drei Katzen KP max. € 400.000,-
- Haus mit Ambiente** für Uni-Professor mit ca. 250 m² Wfl., in S-Vaihingen oder Hohenheim KP max. € 580.000,-
- Haus** oder 4- bis 5-Zi.-Whg. zur Miete in S-Nord oder S-Mitte, für Bosch-Mitarbeiter, monatl. Kaltmiete MP max. € 1.800,-
- 3- bis 4-Zimmer-Whg.** zur Miete in S-West oder S-Süd für angehenden Oberarzt, monatl. Kaltmiete MP max. € 1.000,-

Immoscout-Geldprämie sichern, mehr unter www.pflugfelder-scout.de

WWW.PFLUGFELDER.DE · WWW.PFLUGFELDERLAND.DE

0711 901100
Kriegerstraße 3, 70191 Stuttgart

PFLUGFELDER
SEIT 1972 GARANT FÜR WERTHALTIGE IMMOBILIEN