

DAS ROSENBERG URBANLEBEN

Im ersten Quartal 2017 werden sie fertig sein – die hochwertig ausgestatteten Wohnungen des Projektes „Das Rosenberg“ zwischen Falkert-, Breitscheid- und Seidenstraße vis-à-vis des Bosch-Areals – gebaut von der Unternehmensgruppe Pflugfelder und Vogg.



Edel wohnen am Bosch-Areal im Westen

Wohnen in der Stadt. Der Stuttgarter Westen zählt zu den beliebtesten Vierteln. Insgesamt entstehen auf dem ehemaligen Gelände der AOK entlang der Breitscheidstraße über 16 000 Quadratmeter Wohnfläche.

„Der Standort ist für städtisches Wohnen einmalig“ – so Juniorchef Julian Pflugfelder von Pflugfelder Immobilien. Hinzu kommen 600 Quadratmeter Gastronomie- und Dienstleistungsfläche sowie eine Kindertagesstätte. Das Interesse ist groß, bereits vor Baubeginn seien mehr als 40 Prozent der Eigentumswohnungen verkauft worden. Die Quadratmeterpreise für die Zwei- bis Sechszimmer-Wohnungen liegen zwischen 3900 und mehr als 9000 Euro. Die Kaltmiete variiert zwischen 13 und 20 Euro pro Quadratmeter. Da es sich um einen älteren Bebau-

ungsplan handelt, mussten auf diesem Gelände keine geförderten Miet- und Eigentumswohnungen nach dem Stuttgarter Innenstadtmodell gebaut werden, was die Preise verteuert hätte. Beispielhaft herausgegriffen kostet eine Eigentumswohnung mit 100 Quadratmetern etwa 500 000 Euro. Mieter müssen mit einer Kaltmiete von rund 1400 Euro rechnen. Angeboten werden in den siebengeschossigen Stadthäusern kleine Einheiten von 40 Quadratmetern, bis zu mondänen Penthäusern mit bis zu 270 Quadratmetern und einen Panoramablick

über die Dächer Stuttgarts. Alle Einheiten verfügen über Balkone, Loggien oder Privatgärten. Großen Wert hat der Bauträger bei den Wohnungen auf edel ausgestattete Bäder gelegt. „Bei den großen Einheiten erhalten die Masterbäder teilweise verglaste Saunen“, so Projektleiter Julian Pflugfelder.

Bereits im ersten Bauabschnitt wurde ein Bürokomplex, der die Wohneinheiten von der Seidenstraße abschirmt, fertiggestellt. Er sorgt dafür, dass die zukünftigen Bewohner vom Verkehrslärm „perfekt abgeschottet“ in einer „grünen Oase“ im Stadtzentrum leben, nur acht Gehminuten von der Königstraße entfernt. Für einen schönen Ausblick und viel Ruhe sorgen der begrünte Innenhof und der sich an die Breitscheidstraße anschließende Silberpark. Geplant wurde das Areal vom Stuttgarter

Architekten Stefan Willersch. Vor allem das Interesse bei Käufern, die eine Wohnung im Rosenberg selbst beziehen wollen, sei groß, sagt Pflugfelder. „Nach Jahrzehnten im Einfamilienhaus wollen viele Best Ager ihr altes Refugium am Stadtrand oder im Speckgürtel von Stuttgart gegen eine gut ausgestattete Stadtwohnung tauschen“, erläutert der Junior-Chef.

Aber auch für Familien sei „Das Rosenberg“ eine perfekte Adresse: Neben einer Kindertagesstätte mit 600 Quadratmetern und Freiflächen unter alten Bäumen ist vor allem die exzellente Nahversorgung in unmittelbarer Nähe ein Argument für das Caré. Rund 250 Tiefgaragenstellplätze, 400 Stellplätze für Fahrräder und Elektroladestationen für Pkws rundeten das Immobilienangebot ab.

Seit Eröffnung der Niederlassung in der Kriegerstraße sei Pflugfelder, der sich als Marktführer zwischen Heilbronn und Stuttgart versteht, in der Schwabenmetropole erfolgreich, so der Juniorchef.

Das Premiumprojekt „Das Rosenberg“ bedeute einen Meilenstein in der mehr als 40-jährigen Firmengeschichte. Damit ist die Unternehmensgruppe „endgültig“ auf dem Stuttgarter Markt angekommen, betont Seniorchef Jürgen Pflugfelder. Einer der Schwerpunkte soll zukünftig in der Landeshauptstadt liegen und die Marktposition in der Region weiter ausgebaut werden, gibt der Familienunternehmer Einblick in seine Strategie. „Vor allem dort können wir das Vertrauen von Kunden gewinnen, wo sie uns und wir den Markt und die Kunden kennen.“ LH



Pflugfelder plant verstärkt in Stuttgart

Interview. „Das Rosenberg“ ist das bisher größte Bauprojekt der Unternehmensgruppe Pflugfelder. Jürgen Pflugfelder sieht das Aushängeschild als Auftakt für verstärkte Aktivitäten in der Landeshauptstadt.

Herr Pflugfelder, sind Sie mit dem bisherigen Verlauf zufrieden?
Wie erwartet, war der Verkaufsstart exzellent. In den ersten Monaten konnten wir bereits mehr als 40 Prozent verkaufen. Daher bin ich mit dem Verlauf mehr als zufrieden.

Welche Projekte sind neben dem „Rosenberg“ in Stuttgart noch aktuell?

Sowohl in der Klopstock- als auch in der Klingenstrasse realisieren wir gerade attraktive Mehrfamilienhäuser. Weitere Projekte – auch im Stuttgarter Westen – planen wir mit der Stuttgarter Pflugfelder-Niederlassung.

Im gesamten wohnungswirtschaftlichen Bereich sind wir sehr zufrieden. Sowohl im Bauträgergeschäft als auch im Maklerbereich haben wir uns etabliert und planen weiteres Wachstum.

Was sind im Augenblick die Projekt-Highlights bei Pflugfelder?

Selbstverständlich unsere Landeshauptstadtprojekte – „Das Rosenberg“, der „Westblick“ in der Klopstockstraße und das „K62“ in der Klingenstrasse. In Vaihingen an der Enz bauen wir den „Parc Soleil“ und in Ludwigsburg den „Campus Verde“. Da-

neben bauen und planen wir in Freiberg am Neckar und in Pleidelsheim rund 200 Eigentumswohnungen und Häuser.

Sie werben mit der Inzahlungnahme von Altimmobilien. Was versteht man darunter?

Um eine Neubauimmobilie zu finanzieren, verkaufen viele Kunden ihre Altimmobilie. Das dabei auftretende Zwischenfinanzierungsrisiko nehmen wir unseren Kunden ab, indem wir die Immobilie sozusagen in Zahlung nehmen und den Wert mit dem Neubaupreis verrechnen. Dies bietet dem Kunden eine hundertprozentige Sicherheit.

Wo sehen Sie zukünftig die Schwerpunkte Ihrer Unternehmensgruppe?

Weiterhin im Bauträger-, Makler- und Privatisierungsbereich. Nach wie vor konzentrieren wir uns auf unseren Heimat-

markt, die Region Stuttgart und die angrenzenden Landkreise. Im Privatisierungsgeschäft sind wir auch überregional in Baden-Württemberg – aber auch in Berlin und den deutschen Ballungszentren aktiv.

Wie stellt sich die Pflugfelder-Unternehmensgruppe die Zukunft vor?

Der Markt ist in Bewegung und die Kundenansprüche steigen. Im Bauträgerbereich wollen wir unsere Kunden noch intensiver betreuen als wir dies seit 30 Jahren tun. Und zwar vom Kauf der Wohnung bis zur Abwicklung der Gewährleistungsarbeiten während der fünfjährigen Gewährleistungszeit. Im Vermittlungsgeschäft werden wir unsere Dienstleistungen weiter verbessern. Wir wollen nicht das „schnelle Geld“, sondern mit viel Kompetenz und Qualität eine langfristige Kundenbindung. LH

Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Pflugfelder Unternehmensgruppe, Jürgen Pflugfelder. Foto: Pflugfelder

DAS
ROSENBERG
URBANERLEBEN

Kompromisslos Wohnen in Stuttgart-West

Feiern Sie mit uns die Grundsteinlegung und informieren Sie sich über den Top-Standort in der City

Wann? Samstag 27. und Sonntag 28. 06. 2015 jeweils von 12.00 bis 17.00 Uhr

Wo? Breitscheidstraße 20, 70176 Stuttgart

SOFORT-INFO
0711 90110-150
WWW.DAS-ROSENBERG.DE

PFLUGFELDER
SEIT 1972 GARANT FÜR WERTHALTIGE IMMOBILIEN

unverbindliche Illustration • sonntags keine Beratung, kein Verkauf