



Das Pflugfelder-Team
Seit über 40 Jahren erfolgreich
in der Region Stuttgart

Ein Makler mit dem Blick für seine Kunden

Das Immobilienunternehmen Pflugfelder, ursprünglich aus Ludwigsburg, ist seit 40 Jahren erfolgreich in der Region. Vor zwei Jahren wurde eine Niederlassung in Stuttgart eröffnet.

Als Erich Pflugfelder im Spätsommer 1972 ein kleines Immobilienbüro eröffnete, konnte niemand ahnen, dass daraus einmal eines der größten Immobilienunternehmen der Region entstehen würde. Heute führt Jürgen Pflugfelder als geschäftsführender Gesellschafter in zweiter Familiengeneration die Unternehmensgruppe. Mit Blick zurück auf diese 40 Jahre sagt er: „Es macht mich stolz, dass wir durch unsere innovativen Ideen mittlerweile als einer der Vordenker in der Branche gelten“. Als Immobilien-Komplettanbieter bietet Pflugfelder alles rund um die Immobilie, angefangen von der klassischen Maklertätigkeit über das Bauträgergeschäft bis hin zum Facility Management.

Seit der Gründung sind mehr als 7.000 Immobilien gebaut, verkauft und vermietet worden. Und die erfolgreiche Firmengeschichte kann weitergeschrieben werden, denn mittlerweile ist auch die dritte Generation in die Firma eingetreten.

Ohne ein hoch motiviertes und gut ausgebildetes Team ist dieser Erfolg nicht möglich, weiß Jürgen Pflugfelder. Ihm ist wichtig, dass seine Mitarbeiter die Tugenden seines Vaters in ihrer Berufsausübung leben - Fleiß, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Einsatzbereitschaft. Die Pflugfelder-Makler sollen bei ihren Tätigkeiten den Kunden stets im Blick haben. „Man sollte nie vergessen, dass im Mittelpunkt immer Menschen stehen, die eine der wichtigsten Entscheidungen ihres Lebens in unsere Hände legen“, sagt Jürgen Pflugfelder. An diesen Leitlinien sind die Aktivitäten von Pflugfelder Immobilien ausgerichtet. Zwar ist das Immobilienbüro immer weiter gewach-



*Jürgen Pflugfelder, Geschäftsführender
Gesellschafter der Pflugfelder-Gruppe*

sen, doch will der Inhaber kein Wachstum um des Wachstums willen. Bei uns gilt die Devise: Qualität statt Quantität.

Den größten Bereich bei Pflugfelder nimmt die Maklertätigkeit ein. Dabei vermittelt man im Wohnbereich alles von der 1-Zimmerwohnung bis zur repräsentativen Villa in Stuttgarter Halbhöhenlage. Im gewerblichen Bereich werden sowohl Büro, Einzelhandels- wie auch Produktions- und Logistikflächen verkauft oder vermietet.

In den vergangenen 40 Jahren hat sich nicht nur der Markt verändert, auch die Erwartungen und Ansprüche der Kunden seien gestiegen, hat Jürgen Pflugfelder beobachtet. Kunden seien oft unzufrieden, weil die Makler ihre Versprechungen nicht einhalten. Darum stehen die 40 Pflugfelder-Mitarbeiter ihren Kunden mit vollem Einsatz zur Seite. „Zufriedene Kunden gibt es nur, wenn die Immobilienberater selbst über eine hohe Leistungsbereitschaft verfügen.“

Als Bauträger plant und erstellt Pflugfelder zwischenzeitlich pro Jahr zwischen 150 und 250 Eigentumswohnungen und Reihenhäuser schlüsselfertig. Dabei ist das Unternehmen unabhängig von Banken. Alle Neubauvorhaben werden mit Eigenmitteln finanziert.

Jeder Kunde soll effizient beraten werden. Bei Pflugfelder wurde ein einheitlicher Beratungsstandard eingeführt, um die Qualität der Verkaufsabwicklung zu überprüfen. Außerdem werden die Kunden über die Verkaufsbemühungen immer auf dem Laufenden gehalten.

Seit 22 Jahren ist Pflugfelder aktiv bei der Privatisierung von Mietwohnungen, also der Aufteilung von Miethäusern in Eigentumswohnungen. Für Pflugfelder ist es auch ein gesellschaftlicher Auftrag, Mietern bezahlbaren Wohnraum zur Verfügung zu stellen, genauso wie das Schaffen von bezahlbarem Wohnraum in einer gekauften Immobilie. „Wichtig ist eine behutsame und sozialverträgliche Privatisierung“, so Jürgen Pflugfelder.

Sein Team und er sind mittlerweile fast in der kompletten Region Stuttgart aktiv. Dabei war die Eröffnung der Niederlassung Stuttgart vor zwei Jahren ein weiterer wichtiger Schritt. Viele Kunden des Unternehmens kommen aus der Landeshauptstadt. Ihnen soll nun vor Ort alle Dienstleistungen rund um die Immobilie geboten werden, denn Stuttgart und die Region sind sowohl für Wohn-, als auch für Gewerbeimmobilien einer der attraktivsten Investitionsstandorte in Europa.

„Unser Ziel ist es, die Marktstellung unseres Unternehmens in erster Linie in der Region Stuttgart weiter auszubauen. Schritt für Schritt soll aber zukünftig auch an interessanten Standorten in Süddeutschland und der Bundeshauptstadt Neubauobjekte geplant und realisiert und Bestandsobjekte privatisiert werden.“