



„Das urbanharbor ist ein guter Standort für die IMMO, da er nur interessiertes Publikum anlockt. Für uns hat es sich gelohnt: Es fanden viele Gespräche statt und es gab eine gute Resonanz auf unsere Vorträge. Dank unseres breiten Portfolios als Komplettdienstleister finden wir für die Kunden auch in der derzeit schwierigen Lage passende Lösungen.“ **Sascha Braun, Pflugfelder**



„Wir wussten, dass es in diesem Jahr weniger sein würde. Aber die Interessenten, die zu uns kommen, wissen bereits sehr genau, was sie wollen. Wir hatten wirklich eine tolle IMMO. Besonders bei den Seniorenwohnungen spüren wir fast keine Veränderung, da viele Senioren weiterhin einen Bedarf für barrierefreie Wohnungen haben.“ **Nicolaj Pietsch, Paulus Wohnbau**



„Wir sind zufrieden mit der IMMO. Die Besucher sind sehr interessiert, so dass wir viele gute und wertvolle Gespräche führen konnten. Durch unser hohes Eigenkapital und ein breites Portfolio mit derzeit zehn Projekten im Bau, mit Mietobjekten sowie kleinen und großen Wohnungen gehen wir bewusst in die Zukunft.“ **Anja Feuerstein und Thomas Bürkle, Wohnbau Layher**



„Die Qualität unserer Gespräche war sehr gut, trotz der großen Verunsicherung aufgrund der derzeit schwierigen weltpolitischen Lage. Auch deshalb investieren viele Menschen ihr Geld gerade in Immobilien. Besonders gefragt sind bei uns neben Immobilien als Kapitalanlage das betreute Wohnen und unsere Denkmalobjekte.“ **Gunnar Seitz, Seitz Immobilien**



„Mit Blick auf die derzeitige Situation der Grundstücksbeschaffung und Finanzierung ist es eine ruhige IMMO. Die Menschen sind sehr zurückhaltend. Viele Besucher haben die Messe genutzt, um sich über allgemeine Fragen rund ums Bauen zu informieren. Deshalb ist es für uns als regionales Bauunternehmen wichtig, vor Ort präsent zu sein.“ **Astrid Entenmann, Fermo**



„Wir hatten sehr gute Gespräche und das Interesse an der Sanierung und Modernisierung in Bestandsimmobilien ist groß. Das zeigte sich auch an den gut besuchten Vorträgen. Zudem waren einige meiner bisherigen Kunden da, die die Zusammenarbeit bei neuen Projekten fortsetzen wollen. Die Leute sind zwar vorsichtiger, aber Potenzial ist da.“ **Ivonne Krehl, Kreation Krehl**



„Die Anzahl der Besucher und Aussteller ist nicht so hoch, aber für uns ist es wichtig, vor Ort präsent zu sein. Der Markt ist zurzeit spannend und es gibt nach wie vor Interessenten, die qualitativ hochwertig bauen möchten. Für 2023 sind wir ausgelastet und blicken daher auch optimistisch in die Zukunft.“ **Don-Marc Oppenländer, Böpplebau**



In diesem Jahr konnten die Immobilienexperten ihre Kunden wieder vor Ort im urbanharbor begrüßen.

Fotos: Holm Wolschendorf

Endlich wieder Beratung vor Ort

Die Freude über die im urbanharbor stattfindende 23. IMMO-Messe am vergangenen Wochenende war groß, auch wenn in diesem Jahr alles ein wenig kleiner ausfiel.

Nach zwei Jahren, in denen die von der Ludwigsburger Kreiszeitung veranstaltete IMMO-Messe nicht stattfand, konnten die Aussteller endlich wieder mit den Besucherinnen und

Besuchern vor Ort ins Gespräch kommen. Begleitet wurden die Messestände von einem informativen und gut besuchten Vortragsprogramm namhafter Immobilienexperten aus der Region.

Und so war die Stimmung bei den Ausstellern nach dem Messewochenende – trotz der derzeit auch in der Immobilienbranche recht turbulenten

Zeiten – nahezu durchweg gut. Das Interesse des Publikums – von frisch Verheirateten über Familien bis hin zu Senioren – reichte von allgemeinen Fragen rund um die Finanzierung, den Kauf oder auch die Modernisierung einer Immobilie bis hin zu bereits konkreten Objektvorstellungen.

Seit einem Vierteljahrhundert ist die IMMO der Anlaufpunkt für Häus-

lebauer und Kaufinteressenten im Landkreis Ludwigsburg und der Region. Und wie die IMMO zeigt, ist das Interesse an einer eigenen Immobilie nach wie vor groß, auch wenn sich die Schwerpunkte aufgrund der Zurückhaltung vieler Menschen derzeit eher in die Richtungen Vermietung und Gebrauchtimmobiliien statt Neubaue verlagern. (bk)



„Für uns ist die Messe leider nicht ganz so gut gelaufen. Das liegt natürlich unter anderem auch daran, dass die Menschen derzeit einfach sehr zurückhaltend sind und auch die Marktlage recht unsicher. Mit den Zinsen und Baukosten haben es Häuslebauer im Moment einfach schwer. Auch wird sich die Lage in absehbarer Zeit nicht verändern.“ **Karl Sagmeister, Kern-Haus**



„Die IMMO war recht klein, aber so konnten wir sehr intensive Gespräche mit den Besuchern führen und Folgetermine vereinbaren. Gut war für uns auch, dass aus der Fertighausbau-Branche nur zwei Anbieter da waren. Durch Corona, den Krieg gegen die Ukraine, die steigenden Zinsen und Baukosten bleibt die Lage schwierig.“ **Olaf Donner, Schwabenhaus**



„Es macht Spaß, wir haben viele wertvolle Gespräche geführt. Erfreulich waren die jungen Paare und Familien mit Kindern, die ihre Traumimmobilie suchen, und dass Bestandsimmobilien wieder gefragt sind. Wichtig ist eine ganzheitliche Beratung rund um die Immobilie, die Kunden bei der BW-Bank erhalten.“ **Daniela Edelmann, Sabrina Gorus und Ulrich Asser, BW-Bank**



„Der Wunsch nach eigenem Wohnraum ist nach wie vor groß, aber die hohen Zinsen stellen momentan eine Hürde dar. Lösungen könnten etwa niedrigere Tilgungsanteile und/oder Förderungsmittel sein. Auf der IMMO waren keine Besuchermassen. Was sich aus den aber meist guten Gesprächen ergibt, wird sich erst zeigen.“ **Lars Rambacher und Michael Böttcher, Pfeleiderer**