

DIE TOP-Immobilienprofis

in der Region

Immer einen Schritt voraus: Immobilien Service Bärbel Bahr



Die Immobilienexperten von Immobilien Service Bärbel Bahr

Wenn es um die Vermittlung von Bestandsimmobilien, den Kauf von attraktiven Neubauobjekten oder den Verkauf von Grundstücken geht, dann führt in der Region kein Weg an Bärbel Falkenberg-Bahr vorbei. Sie ist die einzige Frau, die eines der großen Immobilienunternehmen im Landkreis Böblingen führt. Aus kleinen Anfängen heraus hat sie es in 27 Jahren mit viel Innovationskraft, unermüdlichem Einsatz und Durchsetzungsvermögen geschafft, den Immobilien Service Bärbel Bahr sowie die BB Wohnbau Böblingen GmbH nicht nur aufzubauen,

sondern bis heute auf Wachstumskurs zu halten.

Ihr Unternehmen war das erste im Landkreis Böblingen, das ein TÜV zertifiziertes Qualitätsmanagement eingeführt hat. Es wurde mehrmals für seine einfallsreiche Immobilienwerbung und -kommunikation prämiert. Außerdem wurde Immobilien Service Bärbel Bahr zum wiederholten Mal von Bellevue – Europas größtem Immobilien-Magazin – als einer der besten Immobilienmakler national und international ausgezeichnet. „Wir werden auch über die Grenzen hinaus als kundenorientiertes Immobilienunternehmen wahrgenommen, obwohl unsere Stärke eigentlich in der tiefen lokalen

Verbundenheit mit der Region liegt – das freut uns sehr, spornt uns aber an, unsere fachliche, kompetente Arbeit von der Wertermittlung zur Vermarktung weiterzuentwickeln“, erklärt Bärbel Falkenberg-Bahr. Ein schönes Beispiel dafür war der „1. Wohngipfel Baden-Württembergs“, den sie Anfang 2019 initiiert und damit eine ganz neue Kommunikationsplattform für Lösungsansätze gegen die Wohnungsnot geschaffen hat. Dieses Vorgehen passt in die Unternehmensphilosophie: Obwohl der Kundenservice bei der Vermittlung von Bestandsimmobilien immer im Vordergrund steht, versteht die Unternehmerin ihren Immobilien Service auch als Marktberichterstatler. „Wir erfassen und analysieren kontinuierlich alle Marktdaten. Daher können wir die Wohnraumsituation in der Region exakt bestimmen und weisen die Politik und Verwaltung seit Jahren darauf hin, dass der Wohnraumangel dem Wirtschaftsstandort Böblingen/ Sindelfingen schweren Schaden zufügen könnte.“

Abhilfe schafft der hauseigene Bauträger „BB Wohnbau Böblingen GmbH“. Getreu dem schwäbischen Motto: Wohnraum schafft! Ned schwätza, macha!

Schon 2011 reagiert sie aufgrund des knapper und daher teurer werdenden Wohnraums und gründet mit der BB

Wohnbau Böblingen GmbH ihren eigenen Bauträger. Der Immobilien Service Bärbel Bahr hatte davor schon knapp 20 Jahre lang erfolgreich Neubauprojekte für verschiedene Bauträger vertrieben. Aktuell hat die BB Wohnbau Böblingen GmbH über 500 neue Wohneinheiten in Planung, Projektierung und Bau! Und auch die Umsatzzahlen zeigen, dass die aus dem Saarland stammende Geschäftsführerin einmal mehr das richtige Gespür hinsichtlich der strategischen Ausrichtung ihres Unternehmens hatte. „2018 haben wir ein Vermittlungsvolumen von rund 100 Mio. Euro erwirtschaftet, 50 Prozent davon trägt der Neubaubereich“, zeigt sich Bärbel Falkenberg-Bahr mit der wirtschaftlichen Entwicklung sehr zufrieden. Einen wichtigen Beitrag dazu leistet auch der hauseigene Finanzierungsservice von Immobilien Service Bärbel Bahr. Für Bärbel Falkenberg-Bahr ist dieses Angebot für Käufer immens wichtig, denn es schafft Perspektiven: „Aufgrund der niedrigen Zinsen lohnt es sich auf jeden Fall zu kaufen. Wenn die Zahlen auf dem Tisch liegen, zeigt sich immer wieder, dass Kaufen die bessere Alternative zur Miete ist. Da rentiert sich selbst mit niedrigem Eigenkapitalanteil eine Anfrage. Also bei allen Themen rund um Immobilien einfach anrufen. Sie werden sympathisch empfangen.“

Matthias Hoffmann

3 Fragen an:



Bärbel Falkenberg-Bahr

Geschäftsführerin

Immobilien
Service Bärbel Bahr
und Gesellschafterin
BB Wohnbau
Böblingen GmbH

Immobilien waren schon immer Ihr Traumjob?

„Nein, als Kind hatte ich einen Beruf in der Reisebranche im Blick, reisen und arbeiten hörte sich gut an. Ich bin dann in den 80er Jahren nach Ehningen gezogen und es war wahnsinnig schwer, eine Wohnung zu finden. Bei meiner ersten Besichtigung war ich eine von 50 Interessenten gleichzeitig für eine 2-Zimmerwohnung im Stuttgarter Osten. Das war der Auslöser für die Gründung meiner ersten Firma, der Wohnraumtauschbörse, die Keimzelle meines Unternehmens.“

Ihre erstes Verkaufsobjekt?

„Das war eine 3-Zimmer-Maisonette-Wohnung in Steinenbronn. Die hat damals 398.000 DM gekostet, der Zins war mit 11,5%, verglichen mit 1,5 % heute, allerdings kein preiswertes Vergnügen.“

Ihr persönlicher Tipp für Kaufinteressenten?

„Man kann heute nur einen Fehler machen: kein Wohneigentum kaufen und weiter mieten! Ich rate jedem, besser heute als morgen ins Eigentum zu wechseln.“