

Auch Bildung ist ein Standortfaktor

Köpfe der Wirtschaft Immobilienmakler Jürgen Seifried engagiert sich in der Regionalversammlung der IHK für das Thema Schule

VON MONIKA HARRER-JALSOVEC

Friedberg-Rederzhausen „Ich lebe hier und bestreite meinen Lebensunterhalt in der Region.“ Für Jürgen Seifried lag es deshalb Nahe, sich in der Regionalversammlung der Industrie- und Handelskammer (IHK) ehrenamtlich zu engagieren. Zum ersten Mal, denn der Immobilienmakler aus Friedberg-Rederzhausen machte sich erst vor drei Jahren mit einer eigenen Agentur selbstständig. Der Anstoß, sich zur Wahl aufstellen zu lassen, kam bei der Existenzgründungs-Beratung der IHK. Nun möchte sich der 42-Jährige im Unternehmer-Gremium vor allem für die Verbindung von Schule und Wirtschaft einsetzen.

„Meine Lebensgefährtin ist Lehrerin, da habe ich einen gewissen Einblick“, so Seifried. Positiv findet er vor allem die Möglichkeit, sich über Praktika einen Überblick über berufliche Möglichkeiten zu verschaffen. „Diese Option gab es zu meiner Zeit noch nicht in diesem Maß.“ Der gebürtige Friedberger hatte sich damals für eine Ausbildung bei der Sparkasse entschieden.

„Sie kaufen sich nur einmal im Leben ein Haus.“

Jürgen Seifried, Immobilienmakler

Anschließend spezialisierte er sich auf Projektentwicklung bei Walter-Thosti und war zuletzt bei Patrizia Immobilien in Augsburg im Projektmanagement.

Welchen Stellenwert Schule und Bildung genießen, weiß der Immobilienmakler daher auch aus seiner täglichen Arbeit, der Vermittlung von gebrauchten Wohnimmobilien: Die Frage nach der Qualität der Schulen im Sprengel ist bei Familien oft für die Kaufentscheidung ausschlaggebend. „Umgebung und Größe müssen bei einem Objekt unbedingt passen“, meint auch der Makler. Beides könne man schließlich nicht ändern.

Und für viele gehe es um viel: „Sie kaufen sich nur einmal im Leben ein Haus.“ Entsprechend oft wird besichtigt: „Manche kommen fünf oder sechs Mal, bringen Ver-

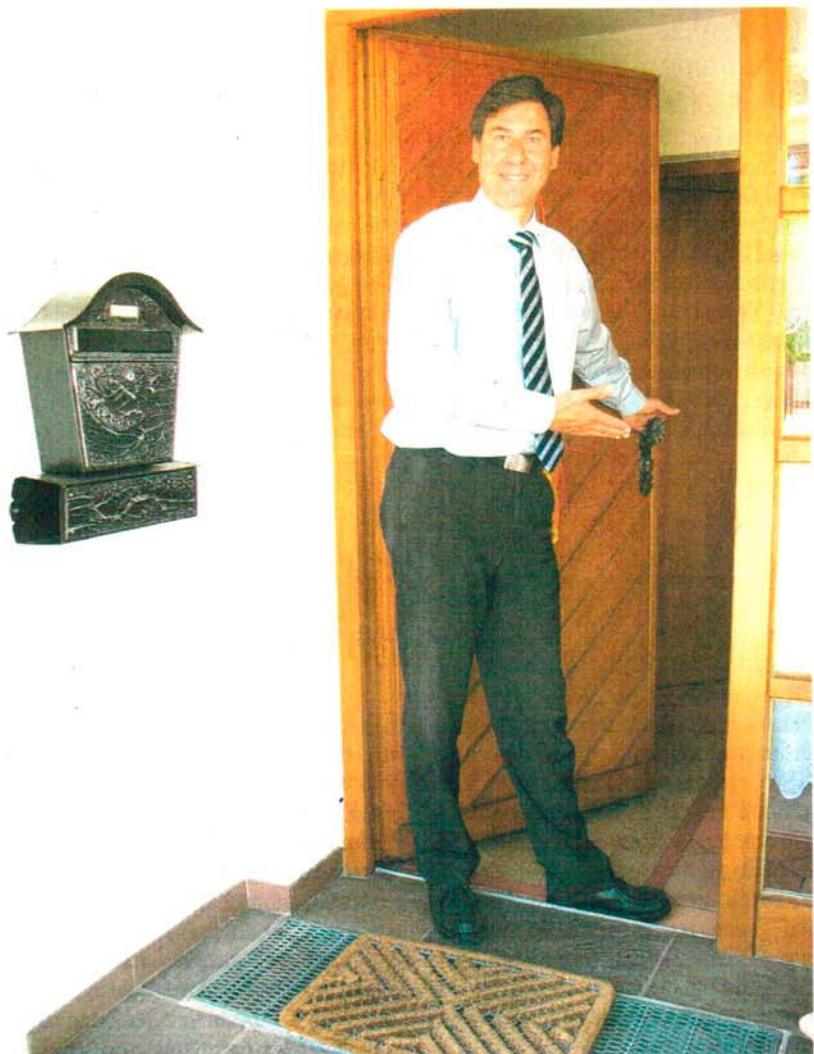
wandtschaft und Experten mit.“ Entscheidungsträger sei seiner Erfahrung nach oft die Frau: „Der Immobilienkauf ist eine Bauchgeschichte.“ Seifrieds Objekte, maximal 20 bis 25 Stück, liegen im Großraum Augsburg bis hin nach München. Ein schwieriger Markt sei Friedberg: „Es gibt leider nur wenig Angebot.“ Wenn der Ausbau der Autobahn A8 abgeschlossen ist, erwartet er noch mehr Nachfrage von Münchenpendlern.

Als Makler, der in der Regel eine Courtage in Höhe von drei Prozent des Kaufpreises vom Käufer erhält, sieht sich Seifried als „absoluten Dienstleister“: Er begleitet seine Kunden von der ersten Besichtigung über den Notartermin auf Wunsch bis hin zum Übergabeprotokoll. „Informationen zu Hand-

werkern und Umzugsfirmen kann man von einem guten Makler ebenfalls erwarten.“ Gegenüber den vielen Seiteneinsteigern in der hart umkämpften Branche – „Immobilienmakler ist kein Ausbildungsberuf“ – sieht er sich vor allem durch seine langjährige Erfahrung im Vorteil.

Schwieriger geworden sei die Finanzierung des Wohneigentums: „Die Kreditinstitute sind seit der Bankenkrise sehr kritisch geworden.“ Um 30 bis 40 Prozent gestiegen sei seit Anfang des Jahres jedoch die Nachfrage nach Wohnungen in städtischer Lage durch Kapitalanleger. „Die Leute wollen ihr Geld als Altersvorsorge nicht mehr nur der Bank überlassen und splitten.“

► Im Internet unter www.seifried-immobilien.de



Vor drei Jahren machte sich Jürgen Seifried als Immobilien-Makler in Friedberg-Rederzhausen selbstständig. Seine Erfahrungen möchte er durch ehrenamtliches Engagement in der IHK-Regionalversammlung einbringen. Foto: Monika Harrer-Jalsovec