Traber
IMMOBILIEN

Sascha Traber

Immobilienmakler für Stuttgart und Leinfelden-Echterdingen. Mit Zahlen statt Bauchgefühl.

Pressemappe · Traber Immobilien, Leinfelden-Echterdingen



Mit Immobilien aufgewachsen

Ich bin 1983 in Stuttgart geboren und mit dem Immobiliengeschäft groß geworden. Mein Vater war schon in den 1980er-Jahren Makler in Stuttgart, zu einer Zeit, als es die großen Maklerhäuser hier noch gar nicht gab. Am Küchentisch ging es oft um Häuser, Wohnungen und die Menschen, die sie kaufen oder verkaufen.

Dass ich selbst Makler werden wollte, war früh klar. Mein Vater hat mich trotzdem gebremst:

> *„Sammle erst Lebenserfahrung, bevor dir Menschen ihre größten Werte anvertrauen."*

Heute weiß ich, wie recht er hatte.

Erst Lebenserfahrung, dann Makler

Nach dem Abitur am Wirtschaftsgymnasium Ost habe ich Volkswirtschaftslehre in Heidelberg und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen-Nürnberg studiert. Danach habe ich viele Jahre im Einkauf eines großen Stuttgarter Technologiekonzerns gearbeitet: in der Automobilsparte, als Projekteinkäufer für Leistungselektronik oft direkt in China, und ab 2019 im Bereich Elektrowerkzeuge.

Dort habe ich gelernt, was mich heute ausmacht: harte Verhandlungen, klare Zahlen und Entscheidungen, die nicht aus dem Bauch kommen. 2026 habe ich den sicheren Konzernjob aufgegeben und Traber Immobilien gegründet, um endlich das zu tun, was ich immer wollte: Menschen bei ihren Immobilienentscheidungen zu begleiten.

AUF EINEN BLICK

Unternehmen
Traber Immobilien

Inhaber
Sascha Traber, Diplom-Kaufmann

Sitz
Leinfelden-Echterdingen

Gegründet
2026

Tätigkeitsgebiet
Stuttgart, Filder und Region

Erlaubnis
§ 34c GewO, IHK Region Stuttgart

Publikation
Traber Report – wöchentlicher Marktbericht

THEMEN FÜR REDAKTIONEN

- Marktlage in Stuttgart und auf den Fildern
- Käufermarkt, Zinsen und Verhandlung
- Energieklasse als Preisfaktor
- Wie lange Verkäufe heute dauern
- Erbe, Scheidung, Pflegefall: Immobilien in Lebenslagen
- Verkaufen oder vermieten?

Was ich anders mache

Eine Immobilie zu verkaufen ist hochemotional. Ich möchte die Emotionen nicht wegreden, aber ich möchte Entscheidungen mit Zahlen und Fakten belegen.

Deshalb beobachte ich den Immobilienmarkt in Stuttgart und der Region laufend. Im wöchentlichen Traber Report schreibe ich auf, wie sich Lagen und Preise aus meiner Sicht entwickeln und was das für Eigentümer bedeutet – ehrlich eingeordnet statt schöngerechnet.

Ehrlich, auch wenn es unbequem ist

Ich begegne Eigentümern auf Augenhöhe. Dazu gehört, dass ich sage, wie der Markt wirklich steht, auch wenn das nicht der Wunschpreis ist. Ein realistischer Preis ist am Ende der schnellere und sicherere Weg zu einem guten Verkauf.

Privat

Ich bin verheiratet, Vater von zwei Kindern und lebe mit meiner Familie in Leinfelden-Echterdingen. In meiner Freizeit spiele ich Padel, und wenn es die Zeit zulässt, zieht es uns nach Gran Canaria.

Kurzprofil zum Abdruck

Sascha Traber (Jahrgang 1983) ist Diplom-Kaufmann und Immobilienmakler mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen. Der gebürtige Stuttgarter wuchs als Sohn eines Maklers mit dem Immobiliengeschäft auf und arbeitete viele Jahre im Einkauf eines Stuttgarter Technologiekonzerns, bevor er 2026 Traber Immobilien gründete. Er begleitet Eigentümer in Stuttgart, auf den Fildern und in der Region beim Verkauf und bei der Bewertung von Wohnimmobilien. Im wöchentlichen Traber Report ordnet er die Entwicklung des Immobilienmarkts für Eigentümer ein.

Für Ihre Recherche

Einschätzungen zur Marktlage, O-Töne, Hintergrundgespräche und Interviews – am Telefon, vor Ort oder vor der Kamera. Auch kurzfristig vor Redaktionsschluss.

Pressefotos

Porträts und Logo in Druckqualität zum Download unter **traber-immobilien.de/presse**. Bildnachweis: Traber Immobilien.

Pressekontakt

Sascha Traber · Traber Immobilien
Rohrer Str. 175 · 70771 Leinfelden-Echterdingen

0711 252 955 79
info@traber-immobilien.de
traber-immobilien.de

Die Angaben im Traber Report geben die persönliche Einschätzung von Sascha Traber wieder. Genannte Preise sind aufgerufene Preise, keine tatsächlich erzielten Kaufpreise.