



Volksbank Trier Eifel
Immobilien GmbH



**Wir unterstützen Sie
beim Immobilienkauf**

Kompetent und mit vielen Angeboten



Was wir für Sie tun können

Immobilienkäufer haben es derzeit nicht leicht. Das wissen auch wir, das Team der Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH: Die Nachfrage ist groß, das Angebot knapp. Das gilt sowohl für selbstgenutzte Immobilien als auch für Mehrfamilienhäuser zur Kapitalanlage. Manchmal hilft es, den Suchradius zu erweitern oder anstatt eines freistehenden Eigenheims ein Reihenhaus zu suchen, um zeitnah neue Wohnräume zu finden.

Daher ist es umso wichtiger, einen kompetenten Partner an seiner Seite zu haben, der einem bei auftauchenden Unklarheiten weiterhilft. Schließlich kauft man im Leben zumeist nur einmal eine Immobilie und kaum eine Investition ist größer.

Wir unterstützen Sie auf vielfältige Weise bei Ihrer Immobiliensuche. So können Sie auf unserer Website die Kriterien Ihrer Wunschimmobilie hinterlegen und werden informiert, sobald ein neues, passendes Objekt in die Vermarktung kommt.

Als Marktführer in unserem Geschäftsgebiet vermitteln wir pro Jahr im Schnitt über 250 Häuser und Wohnungen. Sie können also sicher sein, regelmäßig interessante Angebote zu erhalten.

Die Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH ist seit über 25 Jahren am Markt tätig. Unser engagiertes Team kennt alle Mikrolagen, Preise und geplanten Neubauprojekte in der Region. Sie als Immobiliensuchende profitieren von dieser profunden Marktkenntnis. Bei Fragen zur Finanzierung und zu Fördermitteln stehen Ihnen auf Wunsch zudem die Mitarbeiter der Volksbank Trier Eifel eG zur Seite.

Diese Broschüre will zeigen, was Sie bei der Immobiliensuche beachten, welche Fehler Sie vermeiden sollten und in welcher vielfältigen Weise Sie unsere Mitarbeiter auf Ihrem Weg ins Eigentum unterstützen.

Marco Rosch

Ramona Sommer

Geschäftsführer



*Kein Immobilienunternehmen
kennt die Region so gut wie wir.* ”

Was uns unterscheidet

Der Kauf einer Immobilie ist ein emotionales und vielschichtiges Unterfangen. Schließlich ist der Kauf eines Eigenheims oder einer Eigentumswohnung zumeist die größte finanzielle Anschaffung im Leben, für die sich die Erwerber in der Regel über viele Jahre verschulden.

Dabei gilt es, Unterschiede zwischen dem Erwerb einer Bestandsimmobilie und dem Kauf einer Neubauimmobilie zu beachten. Denn daraus ergeben sich teils unterschiedliche Herangehensweisen und spezifische Fragen der Kaufinteressenten. Beim Erwerb eines Eigenheims aus zweiter Hand tauchen z. B. häufig Unklarheiten hinsichtlich geplanter Renovierungsarbeiten, An- und Umbauten oder Nutzungsrechtsbestimmungen auf. Käufer von Neubauten haben Nachfragen zum Mängelmanagement, dem Bauträgervertrag oder der Wohnungsabnahme.

Unser engagiertes Immobilienteam kann mit hoher Wahrscheinlichkeit alle Fragen rund um den Immobilienkauf beantworten und begleitet Sie kompetent von der ersten Besichtigung bis zum notariellen Kaufvertrag und der Übergabe.

Privaten Immobilienverkäufern, die auf eigene Faust ihre vier Wände veräußern, fehlt dieses Wissen.

Kein Immobilienunternehmen kennt die Region so gut wie wir

In unserem Team sind vielfältige Kompetenzen vereinigt. Neben Vertriebsexperten sind bei uns Marketingspezialisten, Immobilienökonomie, zertifizierte Immobiliengutachter etc. tätig.

Seit über 25 Jahren sind wir am regionalen Immobilienmarkt tätig und vermitteln pro Jahr im Schnitt über 250 Wohnimmobilien in der Stadt Trier, dem Landkreis Trier-Saarburg, Stadt Bitburg, Stadt Gerolstein, Stadt Prüm sowie den umliegenden Kreisen bis zur luxemburgischen Grenze. Kein Immobilienunternehmen kennt den lokalen Markt, die Preise und einzelnen Lagen vermutlich besser als wir.

Unsere Kompetenz auf einen Blick

Professionelle Immobilienwertermittlung

Unsere zertifizierten Immobiliengutachter nehmen jede Immobilie, die wir zur Vermittlung akquiriert haben, unter die Lupe und ermitteln den Marktwert. Das heißt, Sie als Käufer bekommen nur geprüfte Objekte zu realen Preisen angeboten. Das verhindert böse Überraschungen, denn Banken finanzieren nur in Ausnahmefällen Immobilien zu Preisen, die über dem tatsächlichen Wert liegen.

Suchagent einrichten und schneller informiert werden

Kaufinteressenten können wichtige Kennzeichen ihrer Traumimmobilie wie Größe, Standort und Preisvorstellung auf unserer Website hinterlegen. Im Anschluss erhalten sie automatisch eine E-Mail, sobald wir ein passendes Objekt in die Vermarktung bekommen. Über 1.400 Personen nutzen diesen kostenlosen Service.

Newsletter: neue Angebote direkt in Ihr Postfach

Über 1.000 Kunden haben unseren Newsletter abonniert, der regelmäßig über alle neuen Angebote informiert. Der Clou: Sie erhalten die Immobilienofferten exklusiv einige Tage bevor diese in großen Online-Portalen beworben werden. Das eröffnet die Möglichkeit, vor vielen anderen die Immobilie zu besichtigen und sich dafür entscheiden zu können.





Allumfassende Immobilienunterlagen

Wir kümmern uns um alle nötigen Objektunterlagen, damit Sie als Käufer umfassend informiert sind und sich ein genaues Bild von der Immobilie machen können. Neben professionellen Fotos, Videos und Visualisierungen tragen dazu auch 360-Grad-Panoramatouren bei, bei denen Sie die Immobilie an Ihrem PC, Tablet oder Smartphone virtuell „begehen“ können.

Viele Dokumente sind ferner für eine Finanzierungsanfrage beziehungsweise den Notartermin nötig. Dazu zählen u. a. der Grundbuchauszug, ein Energieausweis und verschiedene Grundriss-Berechnungen.

Die Immobilie im besten Licht dargestellt

Häufig unterziehen wir Bestandsimmobilien vor dem Verkauf einem Immobilien-Styling. Dabei werden die Räume entpersonalisiert und erhalten einen möglichst neutralen Look. Schließlich soll eine Immobilie und kein Einrichtungsgeschmack verkauft werden. Immobilieninteressenten gewinnen so bei der Besichtigung eine bessere Vorstellung von Raumgrößen und Einrichtungsmöglichkeiten. Realitätsnahe Eindrücke vermitteln außerdem unsere 360-Grad-Panoramatouren, die wir für viele Immobilien erstellen, sowie die umfangreichen Verkaufsunterlagen (Exposés). Für Interessenten reduziert sich so die Zahl der Besichtigungen, für die sie kostbare Freizeit aufwenden müssen.

Kompetente Beratung beim gesamten Suchprozess

Während Ihrer gesamten Immobiliensuche stehen wir als kompetenter Partner an Ihrer Seite. Weil die Suche nach den eigenen vier Wänden in der Regel viele Monate dauert, erleben Sie dabei Höhen und Tiefen, begleitet von offenen Fragen. An manchen Punkten muss vielleicht der Standort der künftigen Bleibe, die Wohnfläche oder die Immobilienart überdacht werden. Hier erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen durchdachte Alternativen.



Wie Sie sich auf die Immobiliensuche vorbereiten

Bevor Sie sich auf die Suche nach einer Immobilie begeben, sollten Sie einige Dinge beachten.

Welche Art von Immobilie...

Zunächst sollten Immobiliensuchende prüfen, welche Wohnform sie wünschen: Soll es ein freistehendes Einfamilien- oder ein Reihenhaus sein oder eine Eigentumswohnung? Neubauten sind etwas teurer als Bestandsgebäude und für die ersten vier bis fünf Jahre gibt es eine Gewährleistung. Bei Häusern aus zweiter Hand müssen hingegen nach dem Kauf, je nach Alter und Zustand, häufig Renovierungs- oder Sanierungsarbeiten durchgeführt werden. Sie können die Kosten nach oben treiben und den Einzugstermin verzögern. Diese jeweiligen Vorzüge und Nachteile sollten beachtet werden.

...und wo soll sie liegen?

Viele Suchende machen den Fehler, ihren Suchradius am Anfang zu eng zu fassen. Sie fokussieren

sich auf ihre direkte Umgebung, in der sie bereits leben. Aber je kleiner dieser Bereich ist, umso schwieriger ist es, hier die passende Bleibe zu finden. Um die Suche nicht übermäßig in die Länge zu ziehen, sollten alternative Stadtteile oder Orte in Betracht gezogen und deren Infrastruktur geprüft werden: Gibt es Kitas und Schulen in der Nähe, wie weit ist es zum Arbeitsplatz?

Wie viel Zeit sollte man einplanen?

Eine Immobiliensuche dauert im Schnitt sechs bis zwölf Monate. Je flexibler Sie bei Standort und Immobilienart und je größer Ihre finanziellen Möglichkeiten sind, umso eher werden Sie vermutlich fündig.



Nicht nur in Portalen, sondern auch bei regionalen Anbietern suchen. „

Wo und wie suchen?

Die meisten Immobilienangebote finden Sie auf den großen Online-Immobilienportalen wie ImmoWelt, Immonet, Immobilienscout24, etc. Hier können Sie auch Suchagenten mit Ihren Immobilienanforderungen einrichten und werden informiert, sobald ein passendes Objekt in dem Portal hochgeladen wird. Aber Achtung: Manchmal wird das gleiche Objekt von mehreren Maklern offeriert, sieht aber auf den ersten Blick wie ein neues Angebot aus. Sinnvoll kann es sein, sich mit seinen Suchkriterien bei großen Immobilienfirmen mit einem umfassenden Objektangebot, wie z. B. der Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH, einzutragen oder deren Newsletter zu abonnieren. Viele Maklerunternehmen behandeln diese eingetragenen Interessenten bevorzugt und informieren sie über neue Angebote, bevor diese in die offizielle Vermarktung gehen.

Kassensturz: Wie viel darf die Immobilie kosten?

Bevor Sie nach Wohneigentum Ausschau halten, sollten Sie Ihre finanziellen Möglichkeiten prüfen.

Neben den reinen Kaufkosten müssen Sie zudem Erwerbsnebenkosten einplanen (wie Maklerprovision, Grunderwerbsteuer und Notargebühren). Zudem sollten Sie 20 bis 25 Prozent der Immobilienkosten als Eigenmittel zur Verfügung haben. Hierfür gibt es im Internet hilfreiche Online-Rechner.

Finanzierungsvoranfrage bei der Bank

Viele Banken bieten potentiellen Immobilienkäufern Finanzierungszertifikate an. Diese belegen auf Basis der Bonität, des Einkommens, der Rücklagen etc., bis zu welchem Betrag das Institut bereit ist, eine Immobilie zu finanzieren, sobald diese gefunden ist. Gerade für Häuser und Wohnungen mit einer hohen Nachfrage entsteht für denjenigen Käufer ein Vorteil, sofern er frühzeitig gegenüber dem Makler oder Verkäufer versichern kann, die Wunschimmobilie auch tatsächlich erwerben zu können.

Worauf Sie während der Immobiliensuche achten sollten

Erweitern oder ändern Sie Ihre Suchkriterien, wenn Sie lange nichts finden; besichtigen Sie nur passende Immobilien.

Kompromisse eingehen, vor allem wenn sich die Suche hinzieht

Wenn Sie als Immobiliensuchende merken, dass es für Ihre finanziellen Möglichkeiten in den gewünschten Lagen keine passende Traumimmobilie gibt, sollten Sie Ihre Suchkriterien ändern. Suchen Sie auch in anderen Stadtteilen oder Orten. Seien Sie kompromissbereit, wenn sich die Suche hinzieht. Eine Übersicht mit den Eigenschaften, die Ihre neuen vier Wände unbedingt erfüllen muss und eine Liste mit den Dingen, die nicht unbedingt nötig sind, schaffen einen Überblick.

Augen aufhalten bei Neubauprojekten, Dach-Aufstockungen etc.

Gehen Sie aufmerksam durch die Straßen und nehmen Sie wahr, wenn Neubauprojekte entstehen, wenn Häuser saniert und die Wohnungen im Anschluss verkauft werden. Achten Sie auf Bau-schilder mit näheren Informationen zum Vorhaben. Unter Umständen kann es sich lohnen,

bereits zu einem frühen Zeitpunkt mit dem Bauherrn oder Investor Kontakt aufzunehmen, noch bevor die neuen Wohnungen oder Häuser in die Vermarktung kommen.

Vorab gut informieren, zeitaufwändige Besichtigungen sparen

Machen Sie nicht den Fehler, für jede Immobilie, die neu auf den Markt kommt, einen Besichtigungstermin zu vereinbaren. Schauen Sie sich die Verkaufsunterlagen, das Expos, genau an und entscheiden Sie nüchtern, ob die Immobilie tatsächlich für Sie in Frage kommt, ob Ihre finanziellen Möglichkeiten ausreichen, Grundrisse passen etc. Die Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH bietet für viele Immobilien 360-Grad-Panoramatouren an, die es ermöglichen, am heimischen Bildschirm die Immobilie relativ realitätsnah virtuell zu begehen. Nutzen Sie Ihre wertvolle Zeit sinnvoller und besichtigen Sie nur, wenn die Immobilie wirklich in Frage kommt.





Mögliche Risiken beim Erwerb von einem Privatverkäufer

Der Immobilienkauf über einen privaten Eigentümer und ohne professionellen Makler birgt mögliche Gefahren.

- Für die Immobilienprofis der Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH gehören Immobilienvermittlungen zum täglichen Geschäft. Private Immobilienverkäufer machen dies in der Regel einmal im Leben; Entsprechend unerfahren sind sie dabei.
- Fachkompetenz: Ein Immobilienkauf ist mit vielen Unklarheiten verbunden. Immobilienprofis kennen die Antworten; Privatverkäufer in der Regel nicht.
- Makler wissen, welche Unterlagen für die Finanzierung und den Kaufvertrag nötig sind und besorgen diese gegebenenfalls bei Grundbuchämtern und Dienstleistern. Privatverkäufern fehlt häufig dieses Wissen.
- Makler sind zu üblichen Geschäftszeiten und oft auch darüber hinaus persönlich erreichbar; Privatverkäufer hingegen nicht.
- Problemlos lassen sich beim Verkauf über einen Immobiliendienstleister zusätzliche Besichtigungstermine vereinbaren, etwa wenn es um das Planen von Renovierungen, Aus- oder Umbauarbeiten geht. Private Verkäufer haben dafür selten Verständnis und Zeit.
- Bei uns können Sie davon ausgehen, dass Sie professionelle Verkaufsunterlagen mit einem marktgerechten Angebotspreis erhalten, der von einem qualifizierten Immobiliengutachter berechnet wurde.
- Unsere Erfahrung zeigt, dass die Vermarktungsdauer bei privaten Verkäufern viel länger ist als bei Profis und sich dadurch der Einzug verzögern kann, sei es weil Unterlagen fehlen oder Terminabstimmungen schwieriger sind. Dies kann wertvolle Zeit für die Käufer sein, in der sie in ihrer bisherigen Bleibe weiterhin Miete zahlen müssen.



Darf es etwas mehr sein: Mehrfamilienhäuser als Kapitalanlage

Die Finanzkrise vor über 15 Jahren bescherte Immobilien als Kapitalanlage einen Boom, der seitdem nicht abebbt. Diese Entwicklung beobachten wir auch in unserem Geschäftsgebiet. Verbraucher, die sich für eine vermietete Wohnung oder ein Mietshaus interessieren, sollten wegen dieser hohen Nachfrage besonders genau hinsehen, wenn sie in Immobilien investieren möchten.

Zunächst einmal ist festzustellen, dass die Ausgangssituation für Investments in Immobilien gut ist. Der Region Trier wird eine Bevölkerungszunahme bis 2030 von 2,5 bis 5 Prozent prognostiziert (Quelle: Demografiebericht Trier). Auch die allgemeinen Wirtschaftsdaten sind positiv. Daraus kann abgeleitet werden, dass die erzielbaren Kaltmieten weiterhin stabil bis steigend sind und sich dieser Trend positiv auf die erreichbaren Erträge auswirkt.

Wir, das Team der Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH, haben seit vielen Jahren Erfahrung mit der Vermittlung von Zinshäusern und vermieteten

Wohnungen. Wir kennen die Mikrolagen, erzielbaren Mieten und Renditen.

Alle Kapitalanlagen werden von uns sorgsam geprüft, bevor wir diese in die Vermarktung nehmen. Selbstredend beraten wir Investoren auch bei Fragen werterhaltender bzw. wertsteigernder Maßnahmen, die ihre Renditen erhöhen.





Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH auf einen Blick:

- Spezialisierung auf Vermarktung von Wohnimmobilien zum Kauf, wie z. B.: Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser zur Kapitalanlage; gleichermaßen Bestandsimmobilien wie Neubauvorhaben.
- Seit mehr als 25 Jahren am Markt tätig, seit über zehn Jahren Marktführer in der Region Trier, Bitburg, Südeifel, Gerolstein und Prüm.
- Vermittlungsgebiet: Stadtgebiet Trier, Bitburg, Gerolstein, Prüm, Landkreis Trier-Saarburg, Südeifel und umliegende Kreise bis zur luxemburgischen Grenze.
- Jedes Jahr werden in unserem Geschäftsgebiet circa 250 Wohnimmobilien erfolgreich vermittelt.
- Engagiertes Immobilienteam von Experten mit verschiedenen Kernkompetenzen wie Vertriebs- und Marketingexperten, Immobilienökonomie und geprüfte Wertermittler.
- Permanente Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiter. So sind diese immer auf dem neuesten Stand bei Änderungen von Gesetzen, Steuer- und Förderbestimmungen oder bei der Umsetzung innovativer Marketingideen.



Volksbank Trier Eifel
Immobilien GmbH

Ihr kompetenter Partner

in Sachen Immobilien

Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH

Herzogenbuscher Straße 16 - 18 · 54292 Trier
Tel.: 0651 9797 597 · Tel.: 06561 69 40 30

✉ mail@volksbank.immobilien

🌐 www.volksbank.immobilien