



 Dortmund Volksbank

10. September 2011

wohndort

Das Ratgebermagazin Ihrer Volksbank in Dortmund, Unna, Schwerte und Castrop-Rauxel



Kaufen, bauen, finanzieren

- Der Traum vom Eigenheim
- Das Haus als Kapitalanlage
- Modernisieren mit Staatshilfe
- Die Immobilie als Altersvorsorge



EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

Wohneigentum steht bei den Deutschen hoch im Kurs. Nach wie vor sind die eigenen vier Wände die beliebteste Altersvorsorge – und gerade in Zeiten anziehender Inflation eine stabile Investition, um sein Geld vor der Entwertung zu schützen. Kein Wunder, dass die Nachfrage nach Immobilien groß ist und die Preise stetig steigen.

Dank der nach wie vor niedrigen Zinsen auf Baugeld ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um in eine Immobilie zu investieren. Ein solcher Schritt wirft bei den meisten Menschen viele Fragen auf. Suche ich ein Haus oder eine Eigentumswohnung? Was kann ich mir mit meinem Einkommen überhaupt leisten? Und soll ich bauen oder lieber eine Gebrauchtimmobilie kaufen? Diese Unsicherheit ist verständlich, schließlich wagen die meisten das Abenteuer Immobilie nur einmal in ihrem Leben. Umso wichtiger ist es, sich auf einen starken Partner verlassen zu können, der auf dem regionalen Immobilienmarkt zu Hause ist.

Die Dortmunder Volksbank steht Ihnen bei Ihrem Vorhaben gern zur Seite. „Ein Ansprechpartner – viele Experten“, lautet das Motto unserer Immobilienspezialisten. Egal, zu welchem Thema Sie Hilfe suchen: Ihr persönlicher Ansprechpartner zieht stets die verschiedenen Spezialisten in unserem Haus zurate, um immer die beste Lösung für Ihr individuelles Anliegen zu erarbeiten. Teamarbeit ist unsere Stärke – und zwar nicht nur in Dortmund. Auch in unseren Niederlassungen in Castrop-Rauxel, Schwerte und Unna stellen wir Ihnen stets unser gesamtes Expertenwissen zur Verfügung.

Auf den folgenden Seiten präsentieren wir Ihnen unsere Leistungen rund um die eigenen vier Wände und zufriedene Kunden, die mit uns zusammengearbeitet haben. Wenn Sie mögen, erfüllen wir auch Ihre Wünsche – beim Hauskauf ebenso wie beim -verkauf, bei der Finanzierung wie bei der Geldanlage in Immobilien.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr Ralf Fricke

Leiter Privatkundenfinanzierung & Immobilien



INHALT

bauen

- 3 Haus am See: Wie Sie sich Ihren Traum vom Eigenheim verwirklichen
- 4 Bauen auf städtischen Grundstücken
- 5 Experteninterview: Baukosten

finanzieren

- 6 Der Mix macht's: Wie Sie die richtige Finanzierung für Ihr Projekt aufstellen
- 7 So viel Haus können Sie sich leisten
- 7 Nebenkosten beim Hausbau

kaufen

- 8 Renaissance der Steine: Worauf es beim Immobilienkauf ankommt
- 9 Alternative Offene Immobilienfonds
- 9 Experteninterview: Immobilienkauf

modernisieren

- 10 Second Hand ist Trend: Wie der Staat Sie bei der Modernisierung unterstützt
- 11 Experteninterview: Mängel erkennen

verkaufen

- 12 Verkaufen im Team: Wie die Dortmunder Volksbank Ihre Immobilien vermarktet
- 13 Experteninterview: Vermögensplanung

service

- 14 Mehr Geld im Alter: Wie Sie von der Immobilienrente profitieren können
- 15 Termine: Unsere Veranstaltungen im Herbst

Impressum

Herausgeber Dortmunder Volksbank eG, Betenstr. 10, 44137 Dortmund, Britta Schumacher (Vi.S.d.P) **Projektleitung Dortmunder Volksbank:** Sandra Wiegert **Verlag und Redaktion** corps. Corporate Publishing Services GmbH, Kasernenstr. 69, 40213 Düsseldorf **Chefredaktion** Florian Flicke **Redaktion** Daniel Ferling (Ltg.), Christian Raschke, Susanne Widrat **Objektleitung** Jan Leiskau **Artdirection** Ernst Merheim **Druckmanagement** Karl-Heinz Klenke GmbH, Wellinghofer Str. 175, 44263 Dortmund **Lithografie** TiMe GmbH



Vor der Skyline:
Ansgar Varnhagen
(links) und Sebastian
Klems verwirklichen
sich ihren Traum vom
Haus am Phoenix-See.

Haus am See

Die Freunde Sebastian Klems und Ansgar Varnhagen realisieren mit einem Doppelhaus am Phoenix-See ihren **Traum vom Eigenheim**. Die Dortmunder Volksbank hat sie bei den Planungen und bei der Finanzierung von Beginn an begleitet.

Die Idee, in ein eigenes Haus zu ziehen, beschäftigt Sebastian Klems und seine Frau Claudia schon seit mehreren Jahren. Die junge Familie verspürt jedoch keinen Zeitdruck, es bleibt bei einem unkonkreten Gedankenspiel, beim gelegentlichen Blick in Immobilienanzeigen oder ins Internet. Das ändert sich jedoch, als die Stadt Dortmund beginnt, Baugrundstücke am Phoenix-See in Hörde zu vermarkten. „Wir waren uns schnell einig, dass das eine sehr interessante Lage ist.“

Diese Einschätzung teilt Ralf Fricke, Leiter Privatkundenfinanzierung und Immobilien bei der Dortmunder Volksbank. Für ihn zählt das ehemalige Stahlwerkgelände mit zu den schönsten Baulagen im gesamten Ruhrgebiet. „Zwischen dem Baldeneysee

im Westen und dem Möhnesee im Osten gibt es keinen anderen See, an dem Bauherren so nah am Ufer ihr Haus errichten können“, benennt Fricke den aus seiner Sicht zentralen Vorteil. „Und in diesem besonderen Fall zählt auch die Nähe zum Signal-Iduna-Park“, fügt der Immobilienexperte augenzwinkernd hinzu.

Lage hat überzeugt

Claudia und Sebastian Klems haben sich dann vor Ort von der Lage vollends überzeugen lassen. Gemeinsam mit Claudia Klems Bruder Ansgar Varnhagen hat sich die Familie ein Doppelhausgrundstück reserviert. „Als die Vermarktungsphase begann, sind wir einfach zu einem Termin hingefahren“, sagt Varnhagen. Die Absicht, sich schon

gleich ein Grundstück zu kaufen, hatten sie ursprünglich nicht. Doch die Nachfrage war groß – und Doppelhausgrundstücke durften nur potenzielle Bauherren reservieren, die bereits den passenden Nachbarn gefunden hatten. „Viele hatten keinen Baupartner. Wir waren gemeinsam bei dem Termin – und können uns keinen besseren Nachbarn vorstellen.“ Denn Sebastian Klems und Ansgar Varnhagen sind bestens befreundet. Gemeinsam besuchen die Fußballfans regelmäßig die Spiele von Borussia Dortmund. Beim Besichtigungstermin haben sie ihre Chance genutzt und sich einen besonders schönen Flecken ausgesucht. Das Grundstück in der dritten Baureihe bietet freien Blick auf den See und auf die Dortmunder Skyline mit dem Stadion, den verschiedenen Kirchtürmen und dem RWE-Tower. Vier Wochen lang war die Reservierung des Grundstücks kostenlos und unverbindlich. Danach mussten die Bauherren eine Anzahlung in Höhe von 1.000 Euro leisten und bekamen weitere sechs Monate Zeit, um final über den Kauf zu entscheiden.

Die Entscheidung war schnell gefallen – und so konnten die Bauherren bereits in den ersten vier Wochen intensiv in die Planungsphase einsteigen. Dabei stand ihnen Ralf Fricke von der Dortmunder Volksbank hilfreich zur Seite. Der Immobilienspezialist vermittelte den Kontakt zu Bauleiter Klaus Remus aus Dortmund. Dieser setzte sich intensiv mit den Bedürfnissen von Claudia und Sebastian Klems sowie Ansgar Varnhagen auseinander. Gemeinsam mit den Bauherren und der Architektin Ursula Becker-Neumann aus Fröndenberg erarbeitete er eine Planung – und ermöglichte es den Bauherren so, mit dem vorhandenen Budget größere Häuser zu entwerfen, als diese ursprünglich gedacht hatten.

Das klappt nicht bei jedem Bauvorhaben, weiß Experte Fricke. Die Kosten für Hausanschlüsse, die Bepflanzung des Gartens und diverse Sonderwünsche werden häufig zu niedrig angesetzt oder vergessen. „Das führt oft dazu, dass Bauherren bis zu zehn Prozent der ursprünglich veranschlagten Summe nachfinanzieren müssen.“ Um das zu vermeiden, sprechen die Experten der Volksbank vor der Finanzierung alle möglichen Kosten mit dem Bauherrn noch einmal durch.

Das Ehepaar Klems und Ansgar Varnhagen konnten mithilfe von Klaus Remus den Preis halten. Den ursprünglich geplanten Massivbau ergänzten sie mit der Holzrahmentafelbauweise und mit den Handwerkern vereinbarte Remus pauschale Festpreisverträge. Außerdem verfügen beide Häuser noch über Ausbaureserven. Sebastian Klems kann sich etwa vorstellen, zu nächst auf ein zweites Bad zu



Simone Gocke, Beraterin Privatkundenfinanzierung, zahlt lieber eine Darlehensrate an die Bank als Miete an jemand Fremdes.

verzichten. „Unser Sohn ist erst zwei Jahre alt – da können wir uns einige Jahre Zeit lassen, bis wir das zweite Bad ausbauen.“ Ansgar Varnhagen überlegt, den Carport erst später zu ergänzen. Trotz des begrenzten Budgets planen die Bauherren auch individuelle Ausstattungsmerkmale ein. So haben sie den Wohnbereich ins Obergeschoss verlegt und können von dort den Ausblick über den See genießen, ebenso wie von der 48 Quadratmeter großen gemeinsamen Dachterrasse.

Hilfe bei Planung und Finanzierung

Die Dortmunder Volksbank hat Klems und Varnhagen nicht nur bei der Planung unterstützt, sondern auch die Finanzierung des Vorhabens gestemmt. Dabei haben die Bauherren von einem besonderen Aktionsangebot profitiert. Für das Baugebiet am Phoenix-See hat die Bank ihren Kunden ein begrenztes Kontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung gestellt. Außerdem haben sie ein Darlehen über die staatliche Förderbank KfW abgeschlossen. Kurz bevor die Bauherren den Finanzierungsvertrag unterschrieben, erhöhte die Förderbank ihren Zinssatz. „Das hätte für uns deutliche Mehrkosten bedeutet“, sagt

Varnhagen. „Glücklicherweise hatte Herr Fricke für uns noch Mittel zu den alten Konditionen reserviert. Dafür sind wir ihm sehr dankbar.“

Inzwischen laufen die Bauarbeiten. „Wir hoffen, dass wir Weihnachten 2011 schon in unserem neuen Haus feiern können“, sagt Klems. Die Chancen stehen gut – auch dank der umfassenden Unterstützung durch die Dortmunder Volksbank.

Den richtigen Zeitpunkt erwischen

Entwicklung der Zinsen für Baugeld seit 1996



Eins ist sicher: Der Tiefpunkt, den die Zinsen für Baugeld im Jahr 2010 erreicht haben, ist überschritten. In naher Zukunft werden die Preise eher steigen. Trotzdem ist der Zeitpunkt nach wie vor günstig: Baugeld kostet auch heute noch nur gut halb so viel wie vor 15 Jahren.

Quelle: interhyp AG

Erdbeerfeld (Mengede)
ca. 440 WE (teilweise vermarktet durch Bauträger)
EFH/DHH
KP ca. 240 Euro/m ² inkl. Erschl.
Bauabschnitte 1 -3: B-Plan rechtskräftig, Bebauung sofort möglich

Brechtener Heide (Brecht)
ca. 600 WE (teilweise vermarktet durch Bauträger)
EFH/DHH
KP ca. 175 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, 1. und 2. Bauabschnitt erschlossen, Bebauung sofort möglich

Winterkampweg (Lindenhorst)
ca. 20 WE
EFH/DHH/evtl. Altenwohnungen
KP ca. 180 Euro/m ² zzgl. Erschl.
Planrecht wird voraussichtlich Ende 2011 geschaffen, Erschließungsarbeiten beginnen Mitte 2011

Am Katzenbuckel (Eving)
ca. 60 WE
EFH/DHH
KP ca. 180 Euro/m ² zzgl. Erschl.
Planrecht wird voraussichtlich 2011 geschaffen, Erschließungsarbeiten voraussichtlich 2011, Vermarktung voraussichtlich 2011

Kurler Straße (Lanstrop)
ca. 30 WE
EFH/DHH
KP ca. 170 Euro/m ² zzgl. Erschl.
Planrecht wird voraussichtlich Ende 2010 geschaffen, Erschließung und Vermarktung voraussichtlich 2011

Kahle Hege (Asseln)
ca. 60 WE
EFH/DHH
KP ca. 180 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, Bebauung sofort möglich

Stadtgärtnerei (Brackel)
ca. 80 WE
EFH/DHH
KP ca. 175 bis 200 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, 80% vermarktet, 1. Ausbaustufe abgeschlossen

Tulpenstraße (Sölderholz)
ca. 72 WE
EFH/DHH
KP ca. 235 bis 250 Euro/m ² zzgl. Erschl.
Planrecht voraussichtlich 2011, Umlegung ist noch durchzuführen, Erschließung voraussichtlich 2012/2013

Apolloweg (Berghofen Aplerbeck)
ca. 110 WE (teilweise vermarktet durch Bauträger)
EFH/DHH
KP ca. 200 Euro/m ² inkl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, Bebauung sofort möglich



Bauen auf städtischen Grundstücken

Baugebiete in Dortmund 2010 bis 2013

Emschertalgrundschule (Sölde)
ca. 18 bis 20 WE
EFH/DHH
KP ca. 200 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig voraussichtlich 2011, Erschließung voraussichtlich 2012/2013

Godekinstraße (Wellinghofen)
ca. 13 WE
EFH/DHH
KP ca. 280 Euro/m ² inkl. Erschl.
Planrecht geschaffen, 1. Ausbaustufe abgeschlossen, Bebauung sofort möglich

„Bergfeld“ Heideblick (Lücklemborg)
ca. 55 WE, 22 WE städtisch
EFH
KP ca. 340 Euro/m ² zzgl. Erschl.
Planrecht wird voraussichtlich 2011 geschaffen, Vermarktung 2012

Winkelstraße (Huckarde)
ca. 100 WE
EFH/DHH
KP ca. 150 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, Umlegung abgeschlossen, Vermarktung Ende 2009

Am Rahmer Wald (Rahm)
ca. 70 WE
EFH/DHH
KP ca. 175 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, Erschließung 2010, Vermarktung 2011

Ortskernerweiterung (Oespel)
ca. 34 WE
EFH/DHH
KP ca. 180 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, Umlegung abgeschlossen, Erschließung 2010, Vermarktung 2011

Steinsweg (Oespel)
ca. 100 WE
EFH/DHH
KP ca. 195 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan wird neu aufgestellt, Erschließung 2010, Vermarktung 2011

Volksgartenstraße (Lütgendortmund)
ca. 6 WE
EFH/DHH
KP ca. 175 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, Erschließung und Vermarktung 2010

Kaubomstraße (Lütgendortmund)
ca. 24 WE
EFH/DHH
KP ca. 175 Euro/m ² zzgl. Erschl.
B-Plan rechtskräftig, Erschließung und Vermarktung 2010

Legende:
 WE: Wohneinheiten
 EFH: Einfamilienhaus
 DHH: Doppelhaushälfte
 KP: Kaufpreis
 Erschl.: Erschließungskosten
 B-Plan: Bebauungsplan

Quelle: Stadt Dortmund

Drei Fragen an den Experten



Bernd Wulff, Leiter Privatkundenfinanzierung. Dank seiner Drillinge kommt bei ihm zu Hause nie Langeweile auf.

„Nach oben keine Grenzen“

Wie teuer ist es, in Dortmund ein Haus zu bauen?

Der erste Kostenblock ist der Grundstückspreis. In mittleren Lagen liegt er in Dortmund bei 230 Euro pro Quadratmeter, in guten kann er auch deutlich über 300 Euro betragen. Hinzu kommen die Baukosten. Wir berechnen sie im Standardbereich gern mithilfe der Faustformel Wohnfläche mal 1.600 Euro. Die Zahl, die dabei herauskommt, liegt oft erstaunlich nah an den tatsächlichen Kosten. Diese hängen natürlich von vielen Faktoren ab – ist das Haus unterkellert, welcher Energiestandard ist erfüllt, wird das Dachgeschoss ausgebaut? Nach oben gibt es kaum Grenzen.

Was treibt die Kosten in die Höhe?

Die Angebote der Bauträger umfassen Standardlösungen. Viele Bauherren sind aber der Ansicht, dass sie nur einmal im Leben bauen, und möchten ihr Haus daher dann richtig schön machen. Sie wünschen sich andere Wasserhähne im Bad oder Parkett- statt Laminatboden. Allein betrachtet geht es dabei zwar meist nur um kleinere Beträge. Diese können sich jedoch zu einem stattlichen Kostenblock summieren.

Lässt sich mithilfe der „Muskelhypothek“ Geld sparen?

Nur in sehr begrenztem Maße. Die Ersparnis reduziert sich dadurch, dass Handwerker meist günstigere Einkaufsquellen für Materialien haben. Außerdem ist die Bereitschaft von Freunden und Verwandten, auf Baustellen mitzuarbeiten, oft geringer als gedacht. Das kann zu Verzögerungen im Bauablauf und damit wieder zu zusätzlichen Kosten führen, die die Ersparnis ganz schnell aufzehren.



Eigentum statt Wohnung im Elternhaus: Katharina und Christian Lucke haben ihr Haus mit Hilfe der Volksbank finanziert.

Der Mix macht's

Bankdarlehen, Fördergelder, Bausparen – die Volksbank bietet Bauherren eine **Vielzahl von Finanzierungsbausteinen**. Die Lebenssituation und die Wünsche des Kunden legen fest, welche Mischung am günstigsten ist.

Einen allgemeingültigen Leitfaden zur Baufinanzierung gibt es nicht. „Für jeden Kunden berechnen wir aus einzelnen Modulen die optimale Zusammenstellung“, sagt Wolfgang Müller, Leiter der Privatkundenfinanzierung in der Niederlassung Unna. War es in der Vergangenheit üblich, dem Kreditnehmer ein Annuitätendarlehen mit langfristiger Bindung anzubieten, dem in der Regel eine weitere Anschlussfinanzierung folgte, offeriert der Bankberater heute innovative Baufinanzierungen, welche die Bauherren nicht mehr so lange finanziell beanspruchen. Dabei stehen ihm vor allem fünf Elemente zur Verfügung:

1. Das Eigenkapital: Die wichtigste Komponente im Finanzierungsmix. Je höher das Eigenkapital, desto geringer die Zinsbelastung und desto günstiger der angebotene Kredit.

20 Prozent der kompletten Finanzierungssumme inklusive aller Nebenkosten sollte der Bauherr im Regelfall aus der eigenen Tasche begleichen können. Doch Vorsicht: „Wir empfehlen drei Nettomonatsgehälter als Reserve, mit der unvorhergesehene Ausgaben begleichen werden können“, so der Finanzierungsberater Wolfgang Müller.

2. Das Darlehen: Das Geld von der Bank macht bei den meisten Hausbauern und -käufern nach wie vor den größten Teil der Finanzierung aus. „In der Regel die Hälfte der gesamten Investitionssumme“, sagt Wolfgang Müller. Um die Wünsche der Kunden und ihre finanzielle Situation optimal aufeinander abzustimmen, existieren

zahlreiche Variationsmöglichkeiten – zum Beispiel, wenn es um die Höhe der Anfangstilgung, die Festschreibung des Zinssatzes oder um jährliche Sondertilgungen geht.

3. Der Bausparvertrag: Viele Deutsche schließen bereits in jungen Jahren einen solchen ab.


Mit regelmäßigen Einzahlungen sparen sie Geld für das Eigenheim an und sichern sich einen Anspruch auf ein zinsgünstiges Darlehen. Damit das angesparte Kapital für das neue Wohneigentum genutzt werden kann, muss der Vertrag allerdings zum rechten Zeitpunkt zuteilungsfähig sein. Wer noch keinen Bausparvertrag aufzuweisen hat, kann auch eine Kombination aus



Wolfgang Müller, Leiter Privatkundenfinanzierung Unna, schätzt die Kreativität und körperliche Arbeit bei der Gartengestaltung.

Bankdarlehen und Bausparvertrag abschließen. So zahlen etwa Katharina und Christian Lucke aus Unna monatlich einen bestimmten Betrag ein – bei der Zuteilung löst dieser Vertrag dann das Bankdarlehen ab.

4. Die KfW-Förderung: Egal, ob ein Neubau oder eine bestehende Immobilie finanziert werden soll: Die staatliche Förderbank bietet die passende Unterstützung – mal als zinsgünstiges Darlehen, mal als Zuschuss, aber immer unabhängig vom Einkommen der Antragsteller. „Allerdings müssen sie bestimmte technische Vorgaben der KfW befolgen, damit das Geld ausgezahlt werden kann“, sagt Baufinanzierungs-Experte Wolfgang Müller. Ob alle Auflagen erfüllt sind und die KfW-Förderung korrekt verwendet wurde, prüft ein Bausachverständiger nach.

5. Die Wohn-Riester-Förderung: Für die Finanzierung einer selbst genutzten Immobilie dürfen die Besitzer seit Ende 2008 eine staatliche Riester-Förderung einsetzen. Sie erhalten Zulagen und Steuervorteile, um die Tilgung des Bankdarlehens leichter und vor allem schneller bewältigen zu können. „Insbesondere für Familien mit Kindern lohnt sich diese Finanzierungsvariante“, sagt Wolfgang Müller. Allerdings: Um festzustellen, ob sich die Riester-Förderung im Einzelfall tatsächlich rechnet, muss der Experte ganz genau hinsehen. Der Grund dafür ist die so genannte nachgelagerte Besteuerung, die erst im Rentenalter des Darlehensnehmers erhoben wird. 

Baukosten sind nicht alles

Mit welchen Nebenkosten Bauherren und Immobilienkäufer rechnen müssen

Kosten für Notar- und Grundbuchamt (Eintragung von Grundpfandrechten)	ca. 1,5 Prozent des Kaufpreises
Grunderwerbsteuer	ab 1.10.2011 5 Prozent des Grundstückskaufpreises (bei Bauträgerkauf oder Bestandsimmobilie 5 Prozent vom Kaufpreis)
Kosten für Baugenehmigung	ca. 0,2 Prozent der Bausumme
Erschließungskosten	25 bis 75 Euro pro m ² Grundstück
Sonstige Kosten (Architekt, Vermessungstechniker)	ca. 15 Prozent der Baukosten
Anschlusskosten an öffentliche Versorgungsleitungen	ca. 7.500 Euro
Bauherrenhaftpflicht	ca. 80 Euro
Bauleistungsversicherung	ca. 150 Euro
Maklerprovision	3,57 Prozent vom Kaufpreis

Schnell zur Immobilienfinanzierung

Damit wir Ihren Finanzierungswunsch zügig bearbeiten können, benötigen wir folgende Unterlagen:

Bei Eigentumswohnungen

- Teilungserklärungen
- Protokolle der Eigentümerversammlung

Bei Erbbaurechten

- Erbbaurechtsverträge/aktueller Erbbauzins

Bei fertiggestellten Immobilien

- Lichtbilder des Gebäudes
- Gebäude-Versicherungsnachweis

Bei vermieteten Immobilien

- Mietaufstellung
- Mietverträge

Persönliche Unterlagen

- Selbstauskunft
- Gehaltsabrechnung
- Steuerbescheide
- Eigenkapitalnachweis
- Personalausweis
- Bauunterlagen
- Kostenkalkulation des Architekten

Baubeschreibung

- Baugenehmigung
- Energieausweis
- Gutachten
- Baupläne (Grundriss, Schnitt, Ansicht)
- Wohn-/Nutzflächenberechnung
- Berechnung des umbauten Raumes
- Aktuelle Grundbuchabschrift
- Flurkarte
- Kaufvertrag bzw. Entwurf

So viel Haus können Sie sich leisten

Ein **gemeinsames Eigenheim** statt einer Wohnung im elterlichen Haus – davon haben Katharina und Christian Lucke aus Unna schon lange geträumt. Für die Finanzierung brauchten sie dann nur wenige Tage.

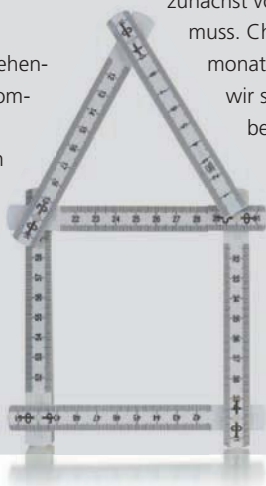
Im ersten Schritt haben die angehenden Hausbesitzer ihr Gesamteinkommen ermittelt. Davon abgezogen werden die Lebenshaltungskosten (pauschal 700 Euro je Erwachsenen, 200 Euro pro Kind) plus die künftig anfallenden Hausnebenkosten (mindestens 300 Euro monatlich). Daraus ergibt sich die Summe, die maximal für Zins- und Tilgungsraten zur Verfügung

steht. „Zusammen mit dem Bankberater haben wir auch über die Risiken und mögliche Veränderungen unserer Lebenssituation gesprochen“, sagt Katharina Lucke – etwa über einen potenziellen Arbeitsplatzwechsel oder gar -verlust, oder über Nachwuchs, der zunächst von einem Elternteil betreut werden muss. Christian Lucke: „Wir haben die monatliche Belastung so angesetzt, dass wir sie auch mit einem Gehalt begleichen können.“

Im zweiten Schritt haben die Bauherren gemeinsam mit ihrem Berater von der Volksbank alle vorhandenen Unterlagen über das Objekt genau unter die Lupe genommen und sämtliche Kosten für den Kauf und die

Errichtung beziehungsweise Sanierung ermittelt. „Plus eine Reserve für unvorhergesehene Ausgaben“, sagt Katharina Lucke. 7.000 Euro haben sie dafür einkalkuliert.

Schließlich hat das Ehepaar Lucke seine Finanzierung aufgestellt. 60.000 Euro an Eigenkapital bringen die jungen Leute mit. WfA-Mittel kommen für sie nicht infrage. Die Konditionen der KfW-Förderung waren ähnlich hoch wie beim Bankkredit. „Da wir alles aus einer Hand finanzieren wollten, haben wir darauf verzichtet“, sagt Christian Lucke. Mit einem Kredit über 215.000 Euro der Volksbank kommt das Ehepaar aus. Hierfür zahlen sie jährlich die Zinsen plus eine Sondertilgung. „Außerdem zahlen wir in einen Bausparvertrag ein, bei dem die Zinskonditionen wesentlich günstiger ausfallen“, sagt Lucke.



Renaissance der Steine

Wer eine Immobilie als Kapitalanlage erwirbt, geht damit immer ein Risiko ein. Die Volksbank verhilft Investoren wie Andre Wessel aus Schwerte und Jörg Lusebrink aus Dortmund zu ihrem Wunschobjekt.



Investiert in Immobilien: Andre Wessel vermietet Mehrfamilienhäuser. Beim Kauf arbeitet er oft mit der Dortmunder Volksbank zusammen.

In Betongold zu investieren, ist nicht jedermanns Sache. „Wer ein Haus kaufen und vermieten möchte, geht damit immer ein Risiko ein. Er sollte daher schon eine hohe Affinität zu dem Thema haben“, sagt Michael Scholz, Berater Privatkundenfinanzierung bei der Niederlassung Schwerte. Andre Wessel hat diese Affinität. Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Jörg Lusebrink besitzt er mehrere Mehrfamilienhäuser, die sie vermieten. Beim Kauf arbeiten die Investoren gern mit der Volksbank-Niederlassung in Schwerte zusammen. „Die Mitarbeiter aus dem Immobilienteam sind faire und kompetente Partner, wir kommen gut miteinander aus – außerdem erhalten wir das Objekt und die passende Finanzierung aus einer Hand.“

Selbst Hand anlegen

Die Elektrotechnikmeister führen viele Reparatur- und Renovierungsarbeiten selbst aus, ihre Ehefrauen verwalten die Objekte. Das sind gute Voraussetzungen: „Wer Immobilien vermietet, benötigt viel Wissen“, sagt Immobilienexperte Scholz. Das Mietrecht ist oft nur schwer zu durchschauen. Zudem greift der Staat aktiv ein, etwa indem er im Rahmen der Energieeinsparverordnung Vermietern unter bestimmten Voraussetzungen vorschreibt, bis zum Jahr 2020 sämtliche Nachtspeicheröfen durch andere Heizsysteme zu ersetzen. „Entweder man kennt sich selbst in diesen Themen aus oder man benötigt einen guten Verwalter“, sagt Scholz. Mit einem durchschnittlichen Monatspreis von 20 bis 25 Euro pro Wohnung wirkt sich dies auf die Renditen aus. Außerdem ist es für die Vermietung von Wohnungen hilfreich, gute Kontakte zu Handwerkern zu unterhalten – oder wie Andre Wessel und Jörg Lusebrink selbst Hand anzulegen.

Bei der Suche nach der passenden Immobilie steht die Volksbank ihren Kunden als starker Partner zur Seite: „Wir kennen den regionalen Markt, wissen, was an den verschiedenen Standorten passiert, und

können unsere Kunden darauf hinweisen“, sagt Scholz. Eine Wohnung mit einer Größe von mehr als 100 Quadratmetern lasse sich etwa im Dortmunder Süden wesentlich einfacher vermieten als in der Nordstadt. In Hoerde könnten die Mieten möglicherweise steigen, wenn sich der Phoenix-See positiv auf das soziale Umfeld auswirkt. „Doch egal, wo der Käufer investiert: Am wichtigsten ist, dass die Anlage in sich plausibel ist“, sagt Scholz. Darauf legen auch Andre Wessel und Jörg Lusebrink großen Wert. Sie kaufen keine Immobilien, in deren Umgebung Bauten entstehen könnten, die den Wert mindern, etwa eine Autobahn oder ein Kraftwerk.

Darüber hinaus investieren sie in ihre Immobilien. „Häufig ist an Außenanlagen, Treppenhäusern und Balkonen etwas zu tun. Und wenn Wohnungen leer stehen, kümmern wir uns in der Regel ums Bad, die Fußböden und die Elektroinstallation.“ Die Kosten einer solchen Renovierung können die Investo-



Wolfgang Scholz, Leiter Privatkundenfinanzierung in Schwerte, hat Spaß daran, immer wieder Veränderungen an seinem Haus vorzunehmen.

ren dann bei einer Neuvermietung berücksichtigen und die Wohnung gegebenenfalls zu einem höheren Preis an den Markt bringen.

Wenn die Volksbank einen Kaufinteressenten berät, empfiehlt sie ihm, ein Objekt in der Nähe seines Wohnorts auszuwählen. So kann er Probleme direkt vor Ort lösen. „Wir hören immer wieder von Menschen, die ein Objekt gekauft haben, ohne es je gesehen zu haben – und dann keine Mieter finden oder es mit großen Verlusten wieder verkaufen müssen.“ Wessel und Lusebrink ist so etwas noch nicht passiert. Sie investieren nur in Schwerte und Dortmund.

Weil sie in der Interessentenkartei der Volksbank stehen, unterbreitet diese ihnen regelmäßig Angebote. Häuser, die ihnen zu teuer erscheinen, kaufen die Investoren nicht. Wenn sich allerdings eine günstige Gelegenheit ergibt, schlagen sie gern zu. „Derzeit stehen wir wieder in Verhandlungen mit der Volksbank“, sagt Wessel.

Immobilie für 50 Euro

Rund ein Drittel ihres Vermögens sollten Anleger in Immobilien halten, sagt Vermögensberater Jens Fiedler. Für alle, die sich nicht mit Hausverwaltung und Mietrecht befassen möchten, sind **offene Immobilienfonds** eine günstige und unkomplizierte Alternative.

Um ein Immobilienvermögen

aufzubauen, benötigen Anleger gar nicht viel Geld. 50 Euro im Monat genügen, um sicher und inflationsgeschützt zu investieren – mithilfe offener Immobilienfonds. Die Dortmunder Volksbank vertreibt vor allem Fonds des Anbieters Union Investment. Diese investieren etwa in Einkaufszentren, Bürogebäude oder Hotels – je nach Fondskategorie in Deutschland, Europa oder der ganzen Welt. „Diese Fonds liegen qualitativ weit vorn“, sagt Vermögensberater Fiedler. „Durch die strikte Trennung der Fondsvermögen von Privatkunden



und institutionellen Anlegern konnten wir, anders als viele andere Anbieter, einen Liquiditätsengpass vermeiden.“

Viele Objekte der Fonds sind langfristig vermietet, sodass die Rendite auf Dauer gesichert ist – für den Anleger völlig stressfrei: „Wer in Immobilienfonds investiert, muss sich nicht mit Problemen der Hausverwaltung beschäftigen“, sagt Fiedler. Darüber hinaus genießen die Anleger bei offenen Immobilienfonds Steuervorteile.

Drei Fragen an den Experten



Peter Gdanietz, Berater Privatkundenfinanzierung, saniert sein Elternhaus, um Energie einzusparen und Sachwerte zu erhalten.

„Angebote zum Marktpreis“

Viele Menschen fürchten derzeit die Inflation und möchten ihr Geld in Immobilien anlegen. Wie helfen Sie ihnen dabei?

Wir können sie in unsere Interessentenkartei aufnehmen. In der Tat verspüren wir von Käuferseite ein großes Interesse. Viele Objekte gehen deshalb gar nicht in die offizielle Vermarktung, sondern wechseln in sehr kurzer Zeit über die Kartei den Besitzer. Das gilt besonders für attraktive Innenstadtlagen wie das Kreuz, das Klinik- oder das Saarlandstraßenviertel.

Spiegelt sich diese Nachfrage in hohen Preisen wider?

Gerade in den attraktiven Innenstadtvierteln ist das Angebot sehr knapp – in diesen Lagen sind die Preise in den vergangenen anderthalb Jahren sicher deutlich gestiegen.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung des Marktes ein?

Der Markt bewegt sich. Die Zinsen steigen, die Grundsteuer wird vermutlich zu Beginn des kommenden Jahres angehoben. Wer wirklich in eine Immobilie investieren möchte, sollte nicht mehr allzu lange damit warten.

Chance für „Nichthandwerker“



Kamen-Süd kamen

Objektart Doppelhaushälfte
Baujahr 1964; 2010/11 – komplett saniert
Grundstück 321 m² (Kaufgrundstück)
Wohnfläche ca. 122 m² zzgl. wohnl. ausgebauter Nutzfläche im Spitzboden



€ 214.000
 200-1965
 02303 107-322

Second Hand ist Trend

Zwei von drei Immobilienkäufern geben einer **gebrauchten Immobilie** den Vorzug. Dafür gibt es gute Gründe. Speziell Altbauten haben Charme, stehen in gewachsenen Vierteln – und können nach einer gut finanzierten Modernisierung wieder aussehen wie neu.

Es muss nicht immer ein Neubau sein. Laut einer Umfrage von TNS Infratest bevorzugen gut 70 Prozent aller Immobilieninteressenten eine gebrauchte Immobilie. Kein Wunder: Der Kaufpreis ist deutlich günstiger, die Grundstücke sind meist größer, der Garten ist schon bewachsen und viele ältere Wohnviertel liegen zentraler als neu geplante Baugebiete am Stadtrand. Gut ein Drittel der Befragten nannte außerdem ein geringeres Risiko – man sieht, was man kauft – als Argument für den Wohntraum aus zweiter Hand.

Doch hinter der schönen Fassade sind bei älteren Häusern oft Mängel verborgen, die nur ein Fachmann erkennen kann. Um vor unliebsamen Überraschungen geschützt zu sein, empfehlen die Experten der Dortmunder Volksbank deshalb, mit einem Bausachverständigen zusammenzuarbeiten. „Gerade bei vermeintlichen Schnäppchen darf man den Sanierungsbedarf nicht unterschätzen“, sagt Markus Göke, Finanzierungsberater in der Niederlassung Castrop-Rauxel.

Energieeffizient Sanieren

Damit spricht Göke nicht nur Schönheitsreparaturen wie neue Tapeten, Böden oder Fliesen an. Vielmehr entsprechen auch Fassade, Dachdämmung, Fenster und Heizung älterer Häuser selten aktuellen Standards. „Einen ersten Eindruck bekommen Käufer über die Heizkostenabrechnung der vergangenen Jahre“, sagt er. Noch besser sei es, wenn der Verkäufer einen Energieausweis vorlegen kann. Das Dokument verrät viel über die Betriebskosten, die auf den Käufer zukommen, sowie über anstehende Modernisierungsmaßnahmen.

In jedem Fall gilt: Zusätzlich zum Kaufpreis sollte die Finanzierung einer gebrauchten Immobilie auch einen Betrag für notwendige Umbauarbeiten beinhalten. „Gerade für Heizung, Dämmung und Energieversorgung gibt es attraktive Darlehen und



Wer ist die KfW?

Die KfW Bankengruppe ist die **Förderbank des Bundes und der Länder**. Allerdings betreibt sie kein eigenes Filialnetz. Deshalb gilt für alle KfW-Darlehen das sogenannte Hausbankprinzip. Kunden können Förderkredite also nicht direkt bei der KfW beantragen, sondern wenden sich an die Hausbank, die ihr Vorhaben betreut, etwa die Dortmunder Volksbank. Diese gibt den entsprechenden Antrag an die KfW weiter und leitet anschließend auch den Kredit an ihren Kunden durch.

Zuschüsse von der staatlichen KfW.“ Die Förderbank des Bundes finanziert pro Wohneinheit bis zu 75.000 Euro für Baumaßnahmen, die die Energieeffizienz einer Wohnimmobilie verbessern. „Der Vorteil einer KfW-Finanzierung sind ganz klar die günstigen Zinsen“, sagt Göke. Weiterer Anreiz ist ein Tilgungszuschuss von bis zu 12,5 Prozent, der an die Energieersparnis nach der Sanierung gekoppelt ist. Das heißt, je mehr Energie Bauherren sparen, desto weniger zahlen sie zurück.


Altersgerecht Umbauen

Ein ähnliches Programm bietet die KfW für Eigentümer an, die ihr Haus fürs Alter umbauen. Laut einer Studie des Bundesfamilienministeriums wollen mehr als 80 Prozent der Deutschen so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben – und das geht mit breiten Türen, ebenerdigen Duschwannen oder sogar einem Fahrstuhl deutlich einfacher. „Das KfW-Programm ‚Altersgerecht‘ Umbauen ist aber auch für Käufer von gebrauchten Immobilien interessant“, sagt Göke. Zum Beispiel seien die Grundrisse vieler Häuser nicht mehr zeitgemäß – große Flure, enge Bäder, kleine Zimmer. Mit einem KfW-Darlehen können Bauherren den Einbau breiterer Türen, eine Veränderung der Raumgeometrie oder den Badumbau entweder günstig finanzieren, oder sie erhalten einen Zuschuss von fünf Prozent der Investitionskosten.



Markus Göke, Finanzierungsberater, denkt derzeit über die Anschlussfinanzierung für sein Eigenheim nach.

Schnell und einfach

Der Nachteil von KfW-Finanzierungen: Die Darlehen sind nur deshalb so zinsgünstig, weil sie mit Bundesmitteln gefördert werden. Entsprechend sind sie gekoppelt an strenge Auflagen. Wer KfW-Darlehen nutzt, muss bestimmte Vorgaben einhalten. „Kleinere Projekte wie einen neuen Parkettboden, den Dachbodenausbau oder neue Küchenmöbel können Sie darüber nicht finanzieren“, erklärt Göke. Hier bietet sich eher ein Produkt der Volksbank an, der „Wunsch Kredit“. Damit vergibt die Volksbank bis zu 25.000 Euro ohne Grundbucheintrag, mit zurzeit 4,5 Prozent Zinsen p.a. bei einer Laufzeit von 72 Monaten. „Der Zinssatz ist zwar etwas höher als bei der KfW, dafür gibt es bei uns keine Vorgaben“, sagt Göke – außer der, dass er und seine Kollegen versuchen, für ihre Kunden die bestmögliche Finanzierung zusammenzustellen. 

Drei Fragen an den Experten



Peter Hoff, Bausachverständiger, verrät, worauf Hauskäufer achten und warum sie einen Experten hinzuziehen sollten.

„Beratung vermeidet Kaufrisiken“

Herr Hoff, warum sollten Käufer einer Immobilie immer einen neutralen Gutachter beauftragen?

Mit einem Immobilienkauf sind viele Risiken verbunden. So ein Kauf ist oft eine Lebensentscheidung mit hohem finanziellen Einsatz. Da sollte jeder bereit sein, 400 bis 500 Euro extra zu investieren – so viel kostet im Schnitt eine Beurteilung für ein Einfamilienhaus. Danach wissen die Käufer aber auch genau, worauf sie sich einlassen.

Was erkennt ein Fachmann, was der Laie übersieht?

Ein wichtiges Thema ist Feuchtigkeit – nicht nur im Keller, sondern auch an Balkonanschlüssen oder Fensteranschlüssen. Solche Mängel sind optisch oft nicht zu erkennen, sondern nur mit speziellen Geräten zu messen. Ein guter Sachverständiger weiß, wo er suchen muss. Außerdem untersucht er den energetischen Zustand der Immobilie. Eine Besonderheit im Ruhrgebiet sind Bergschäden – auch da kann ein Fachmann wesentlich besser beurteilen, ob es nur ein oberflächlicher Riss ist oder ob weitergehende Untersuchungen notwendig sind.

Und wie läuft die Zusammenarbeit mit Ihnen ab?

In der Regel haben die Käufer bereits ein Objekt in der engeren Auswahl. Das sehe ich mir dann zusammen mit ihnen und dem Verkäufer an. Danach erstelle ich eine ausführliche Auflistung aller Mängel, beurteile die Substanz und den energetischen Zustand, mache Modernisierungsvorschläge und gebe abschließend eine Einschätzung, ob der veranschlagte Verkaufspreis angemessen ist.

Dachstuhl hält 100 Jahre

Wann normalerweise Sanierungsarbeiten anstehen **Quelle:** Dortmunder Volksbank

Gewerke	hält bis etwa
Kellerabdichtung	25 Jahre
Heizbrenner	10 bis 20 Jahre
Heizkessel	30 Jahre
Außenwandastrich	10 bis 15 Jahre
Außenwandputz	30 bis 40 Jahre
Klinker	100 Jahre und länger
Fenster	10 bis 30 Jahre
Innentüren	80 Jahre und länger
Haustür	10 bis 30 Jahre
Sanitärinstallation	25 bis 30 Jahre
Elektroinstallation	20 bis 40 Jahre
Dachrinnen	30 bis 50 Jahre
Dacheindeckung	50 Jahre
Dachstuhl	80 bis 100 Jahre

 **Traumhaus für Ästheten**



Dortmund Berghofer Mark

Objektart Freistehendes Einfamilienhaus
Baujahr 1999
Grundstück 696 m² (Eigentum)
Wohnfläche ca. 232 m² (EG ca. 138 m², DG ca. 94 m²)

Sonstiges Einbauküche, Kamin, Solaranlage, Regen-Zisterne, zwei elektrische Markisen, Doppelgarage

 € **725.000**
 **200-1600**
 **0231 5402-114**

Verkaufen im Team

Weil sie auf verschiedene Informationsquellen zugreift, kann die Volksbank Verkaufspreise besonders treffend ermitteln. Ihr dichtes Filialnetz eröffnet **optimale Vermarktungschancen**. Davon profitieren Menschen, die ihr Haus verkaufen möchten.



Ihr Team für den Immobilienverkauf:
Frank Vertgehall,
Sebastian Pott,
Silvia Kreigenfeld,
Ralf Fricke,
Anja Trochowski,
Dirk Galeski,
Christa Tiedemann
und Steve Kozole
(von links)

Brigitte Röhrig ist glücklich. Als ihre Mutter nicht mehr länger allein wohnen konnte und in ein Altenheim umzog, wollte sie ihr Haus in Dortmund-Höchst verkaufen. Brigitte Röhrig wohnt jedoch in Kall in der Eifel und ist dort beruflich stark eingebunden. Umso wichtiger war es, einen passenden Partner in Dortmund für den Verkauf zu finden. „Wir haben mit verschiedenen Banken gesprochen“, sagt sie.

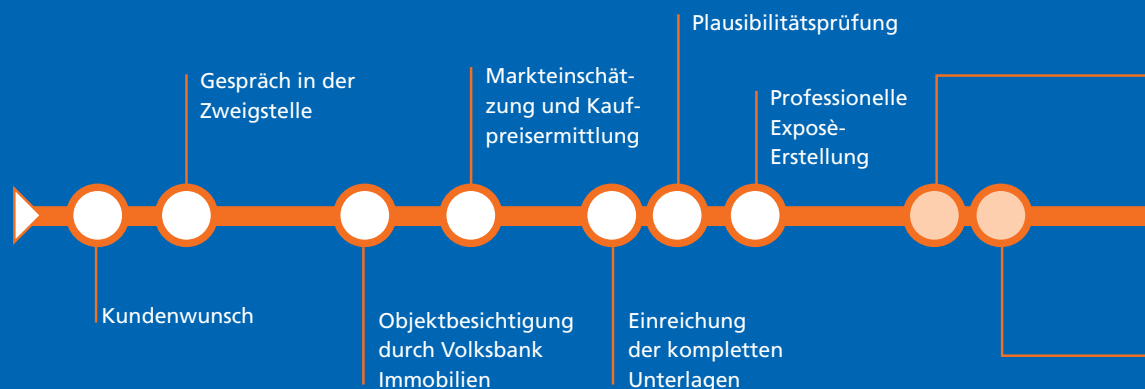
Mit dem Verkauf beauftragt haben Mutter und Tochter die Dortmunder Volksbank.

Dort profitieren Verkaufswillige von einem professionell aufgestellten Team: Alle Experten sind gelernte Bankkaufleute und haben zudem Fort- und Weiterbildungen im Immobilienbereich durchlaufen. Damit der Kunde immer gut betreut ist, stehen die Mitarbeiter stets im engen Austausch miteinander. Das hat auch Brigitte Röhrig erfahren.

„Egal, mit wem ich telefoniert habe – ich habe immer die passende Auskunft erhalten.“ Natürlich betreut die Dortmunder Volksbank ihre Kunden auch außerhalb der Öffnungszeiten. Zu einer Hausbesichtigung fährt nie ein Mitarbeiter allein. „Vier Augen sehen einfach mehr als zwei“, sagt Dirk Galeski, Leiter Immobilienberatung. Oft entdecken er und seine Mitarbeiter dabei auch Probleme, die es rechtzeitig zu klären gilt,

Die Stationen des Hausverkaufs

Die Immobilienberater der Volksbank begleiten ihre Kunden vom ersten Gedanken an einen Verkauf bis zur Schlüsselübergabe.



um den Verkäufer vor späteren Ansprüchen der Käufer zu schützen. Dazu zählen etwa ungenehmigte Dachgeschossausbauten oder Wintergärten. „Wir versuchen dann, die Baugenehmigungen im Nachhinein einzuholen oder deklarieren den Ausbau entsprechend in unserer Objektbeschreibung.“

Schlüsselfaktor Preis

Im nächsten Schritt erfolgt der Schlüsselfaktor eines erfolgreichen Hausverkaufs, die Ermittlung des richtigen Preises. „Es bringt überhaupt nichts, zuerst einen unrealistisch hohen Preis anzusetzen und diesen dann zu korrigieren“, meint Galeski. Mögliche Käufer merken das, wittern ein Schnäppchen und versuchen, noch weiter zu feilschen. Damit das nicht passiert, ermittelt die Volksbank ihre Preise mithilfe mehrerer Informationsquellen: Erstens greift sie auf Marktdaten des Gutachterausschusses zurück. Zweitens bewertet sie die Objekte mittels eines eigenen Analyseverfahrens selbst. Und drittens nutzt sie die Daten aus früheren Verkäufen. Diese drei Quellen haben Galeski und sein Team auch beim Hausverkauf in Höchsten zugrunde gelegt. So konnten die Immobilienfachleute den Preis gut begründen und die Kundin davon überzeugen, die Immobilie direkt zu einem fairen Preis auszuschreiben, anstatt sich auf eine Rabattschlacht einzulassen.

Wenn der Preis feststeht, beginnt die Vermarktung. Der größte Trumpf der Volksbank in dieser Verkaufsphase ist ihr umfangreiches Netz an Zweigstellen, in denen die Angebote ausgehängt werden können. „In Dortmund sind wir überall präsent. Unser

Filialnetz geht sogar über die Stadtgrenzen hinaus. Das bietet kein anderer“, sagt Galeski. Gerade am Wochenende kämen viele Interessenten zur Hauptstelle in der Betenstraße, um die aktuellen Angebote zu studieren. Darüber hinaus nutzt das Team das Internet, den Immobilien teil verschiedener Zeitungen, die hauseigene Interessentenkartei sowie Werbemaßnahmen am Objekt. Großen Wert legt die Bank auch auf hochwertig gestaltete Exposés. Gute Fotos gehören ebenso dazu wie ein professionell erstellter Grundriss. Die Unterlagen sollen die Besonderheit des Hauses widerspiegeln – so wie bei Brigitte Röhrig: „Das Haus meiner Mutter hatte eine originelle Raumaufteilung und eine schöne Wendeltreppe. Die Volksbank hat das direkt erkannt, auf den Punkt gebracht und für den Verkauf genutzt.“

Ist der Käufer dann gefunden und dessen Finanzierung sichergestellt – entweder gleich bei der Volksbank oder bei einer anderen Bank –, kann der Vertrag geschlossen werden. Der jeweilige Betreuer begleitet seinen Kunden natürlich bei den vertraglichen Vorbereitungen und ist auch gern bereit, beim Notartermin dabei zu sein. „Für uns ist das tägliches Geschäft“, sagt Galeski, „aber für die meisten unserer Kunden gilt beim Hauskauf noch immer ‚einmal im Leben‘, und da kann man Hilfestellungen gut gebrauchen.“

So wie bei Brigitte Röhrigs Mutter. Die Dortmunder Volksbank hat die Seniorin beim Verkauf von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Unterschrift beim Notar betreut und stets mit einbezogen. „Darüber hat sich meine Mutter sehr gefreut.“



Sibille Seck, Beraterin Privatkundenfinanzierung, genießt ihren Feierabend am liebsten auf ihrer großen Terrasse.

Drei Fragen an den Experten



Jens Fiedler unterstützt als Berater Vermögensplanung Kunden bei der optimalen Anlage ihres Vermögens.

„Immense Sparmöglichkeiten“

Wie unterstützen Sie Hausverkäufer?

Mithilfe einer speziellen Software kann ich alle Vermögensbausteine des Kunden analysieren und unter Liquiditäts-, Steuer- und Renditegesichtspunkten optimieren. Wir können also zeigen, welche Folgen ein Hausverkauf auf die Finanzen des Kunden hat – und so ermitteln, ob es sich lohnt oder eher nicht.

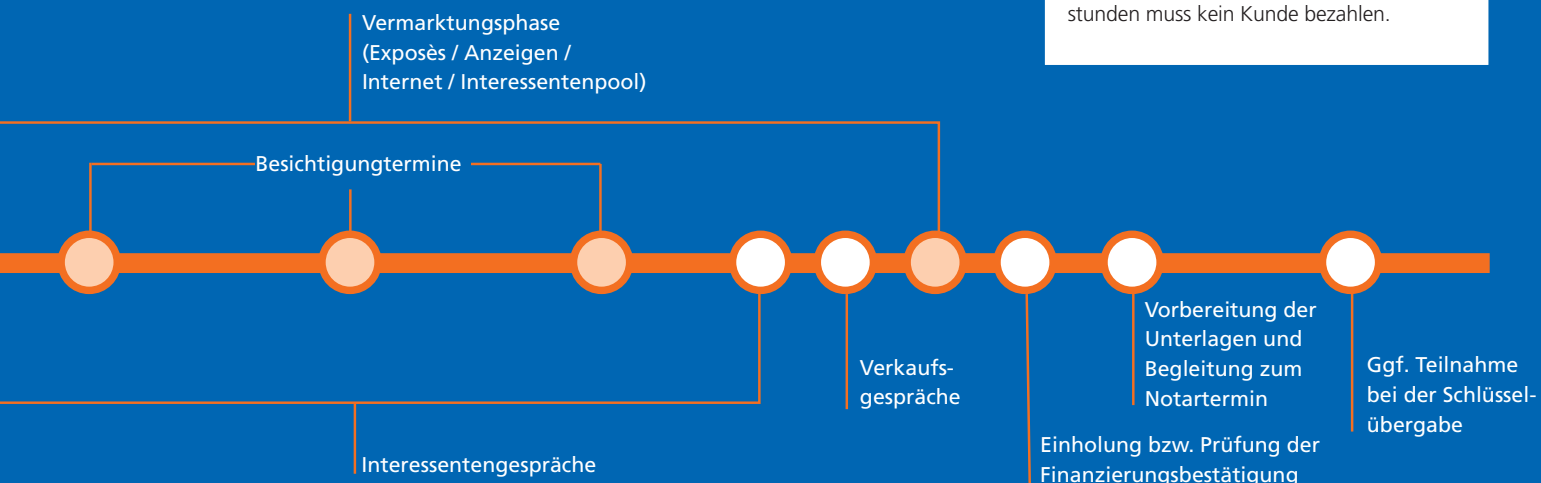
Wo sehen Sie bei der Geldanlage besonders hohen Beratungsbedarf?

Im Immobiliensektor. Viele Kunden neigen zur einseitigen Vermögensallokation. Sie haben 80 bis 90 Prozent ihres Vermögens in Immobilien angelegt und vernachlässigen andere Bausteine – mit teuren Folgen: Auf Erträge aus Vermietung wird der persönliche Steuersatz fällig. Viele Kunden könnten mit der Abgeltungsteuer auf Kapitalerträge günstiger fahren.

Für Ihre Beratung berechnen Sie 80 Euro pro Stunde. Lohnt sich das?

Definitiv. Gerade bei Kunden mit einem größeren Kapitalstock ist der Nutzen immens. Wir können jeden Baustein verändern und direkt feststellen, welche Auswirkungen das auf die Liquidität, die Sicherheit und die Rendite des Depots hat. Übrigens sind unsere Kosten gedeckelt: Mehr als zehn Beratungsstunden muss kein Kunde bezahlen.

Fotos: Jan Heinze





Fit und aktiv: Senioren von heute fühlen sich noch nicht alt und möchten viel erleben. Mit der Immobilienrente der Dortmunder Volksbank können sie ihren finanziellen Spielraum erweitern.

Mehr Geld im Alter

Viele Senioren möchten ihre Rente durch ein zusätzliches Einkommen aufstocken. Mit der **Immobilienrente** der Dortmunder Volksbank können sie ihr Haus in Liquidität umwandeln, ohne es direkt zu verkaufen.

Senioren, die heute in Rente gehen, fühlen sich meist noch nicht alt. Laut einer aktuellen Umfrage der Robert-Bosch-Stiftung erwarten rund 70 Prozent der „jungen Alten“ vom Ruhestand neue Lebenschancen. Viele von ihnen verreisen gern, spielen Golf oder haben andere Hobbys – oft aber auch ein Problem: Mit Eintritt in die Rente verfügen sie zwar endlich über die Zeit, sich ihren Leidenschaften zu widmen, doch steht ihnen dafür plötzlich deutlich weniger Geld zur Verfügung.

Viele haben in diesem Alter ihr Eigenheim abbezahlt und verfügen somit eigentlich über einen beträchtlichen Kapitalstock. Ein Verkauf kommt aber selten infrage. „Die Menschen hängen an ihrem Haus, möchten dort gern wohnen bleiben. Bei einem Verkauf müssten sie in der Regel direkt ausziehen“, sagt Ralf Fricke, Leiter Privatkundenfinanzierung & Immobilien bei der

Dortmunder Volksbank. Um dieses Dilemma zu umgehen, bietet die Volksbank ihren Kunden die Immobilienrente an: Dabei wird das Haus bis zu einer Beleihungsgrenze von maximal 50 Prozent mit einer Hypothek belastet. Das Geld fließt auf ein spezielles Konto, von dem einerseits die Hypothek bedient wird, andererseits für einen fest definierten Zeitraum eine zusätzliche Monatsrente auf das Konto des Hausbesitzers wandert.

„Dieses Modell ist eine interessante Option, bietet es doch während der Auszahlungsphase eine deutlich höhere Lebensqualität. Es eignet sich aber sicher nicht für jeden“, sagt Fricke. Entsprechend vorsichtig agiert sein Team bei Anfragen. Bevor die

Volksbank die Immobilienrente zusagt, gehen die Spezialisten gemeinsam mit dem Antragsteller alle möglichen Lebenssituationen durch und prüfen, ob nicht beispielsweise ein Erbe das Haus schon heute gegen eine Rentenzahlung an die älteren Voreigentümer übernehmen möchte. „Bei unserer Immobilienrente fließt das Geld nur in einem begrenzten Zeitraum. Nach dieser Zeit muss sich der Kunde in der Regel von seinem Haus trennen“, benennt Fricke einen Nachteil des an sich positiven Finanzierungsinstrumentes, der in der Beratung auch sehr offen diskutiert wird.

Fricke prophezeit der Immobilienrente eine große Zukunft: „Die Menschen nehmen heute Kredite auf, um Autos oder sogar Reisen zu finanzieren. Warum nicht auch für den Lebensstandard im Alter?“ Großes Interesse ist auf jeden Fall vorhanden. Anfragen gibt es von Ehepaaren mit Kindern ebenso wie von Kinderlosen. „Früher hätten diese Kunden ihr Haus vielleicht direkt verkauft“, so Immobilienexperte Fricke. „Wir bieten ihnen nunmehr die Möglichkeit, dort noch einige schöne Jahre zu verbringen.“ 



Jan Nöthe, Berater Privatkundenfinanzierung, freut sich nach der Renovierung seiner Eigentumswohnung auf schöne Grillabende.

Gegen alle Risiken gewappnet

Markus Schneider möchte ein Haus kaufen. Der 35-Jährige kümmert sich um das Familieneinkommen, seine Frau um die gemeinsame Tochter. Seinen Besitz möchte er mit einer Wohngebäude- und einer Hausratversicherung schützen, außerdem verfügt er über eine private Haftpflichtversicherung. Ebenso wichtig ist allerdings eine Absicherung gegen elementare finanzielle Risiken. Baufinanzierungsexperte Erich Schwager empfiehlt folgende Policen:

1. Berufsunfähigkeitsversicherung

Jeder vierte Arbeitnehmer scheidet schon vor dem Renteneintritt aus dem Berufsleben aus, meist wegen Krankheit. Die Erwerbsminderungsrente beträgt jedoch höchstens 36 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Wenn der Arbeitnehmer noch stundenweise arbeiten kann, ist es sogar deutlich weniger. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung, die eine lebenslange Zusatzrente von 1.000 Euro garantiert, kostet Markus Schneider 85 Euro im Monat.

2. Risikolebensversicherung

Markus Schneider ist Alleinverdiener. Wenn er stirbt, steht seine Familie vor dem finanziellen Ruin – es sei denn, er schließt eine Risikolebensversicherung ab. Eine Police mit einer garantierten Hinterbliebenenversorgung von 100.000 Euro gibt es für 25 Euro pro Monat.

3. Ratenversicherung bei Arbeitslosigkeit oder Scheidung

Nicht immer läuft es im Leben so wie gewünscht. Der Verlust der Arbeitsstelle oder die Trennung vom Partner können eine Hausfinanzierung wanken lassen. In solchen Fällen kann eine spezielle Versicherung übergangsweise für die Raten aufkommen. Sie bietet Schneider die Möglichkeit, seine finanziellen Verhältnisse wieder zu ordnen, ohne die Immobilie direkt aufgeben zu müssen.

Tip: Lebensumstände ändern sich, ebenso wie die Konditionen der einzelnen Versicherungen. Deshalb reicht es nicht, die Versicherungen einmal abzuschließen und sich dann nie wieder darum zu kümmern. „Wir bieten unseren Kunden einen kostenlosen Policencheck an“, sagt Baufinanzierungsexperte Schwager. „So können sie ihren Versicherungsschutz stets auf dem aktuellen Stand halten.“



Erich Schwager, Berater Privatkundenfinanzierung bei der Dortmunder Volksbank, ist Herr in seinem eigenen Haus.



Dirk Galeski, Leiter Immobilienabteilung, erläutert, wann sich das Leben im eigenen Haus lohnt – und wann eine Mietwohnung die bessere Wahl ist.

„Eine Frage der Lebensplanung“

Warum ziehen es manche Leute vor, zur Miete zu wohnen?

Mieten ist bequemer als kaufen. Ich muss mich um nichts kümmern und bleibe darüber hinaus flexibel – das kann äußerst hilfreich sein, wenn man zum Beispiel nicht weiß, wohin es einen in drei Jahren verschlägt. Je nach den Lebensumständen kann die Miete durchaus die bessere Wahl sein.

Verzichten Mieter nicht auf einen wichtigen Baustein der Altersvorsorge?

Nicht unbedingt. Wer ohne Eigenkapital baut oder kauft, zahlt den Großteil seiner Kosten als Zinsen an die Bank. Wer stattdessen im Laufe seines Lebens sein Vermögen in anderen Anlageklassen aufbaut und später von den Erträgen seine Miete zahlt, kann sich damit ebenso gut stellen. Hier ist oft der Anlegertyp entscheidend.

Wann raten Sie zum Kauf?

Je größer eine Familie wird, desto attraktiver wird Eigentum für sie. Das liegt vor allem daran, dass für Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften und große Eigentumswohnungen kein adäquates Mietangebot besteht. Solche Immobilien sind für Kapitalanleger derzeit noch zu unattraktiv. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass sich das in der Zukunft ändern wird.

Veranstaltungen

16.09.2011 bis 18.09.2011

9. Dortmunder Immobilienmarkt

Die Messe bietet einen Überblick über den Immobilienmarkt in Dortmund. Berswordthalle, Kleppingstr. 37, 44135 Dortmund.

26.09.2011, 18 Uhr

Immobilie & Recht „Wie und wo baut man heute? Trends und Entwicklungen in Dortmund“ – über diese Frage diskutieren in der Kundenhalle der Dortmunder Volksbank unter anderem die Rechtsanwälte Dr. Detlef Götz und Markus Sträter aus der Kanzlei Spieker & Jäger sowie Ralf Fricke, Leiter Immobilien- und Privatkundenfinanzierung.

Wohnqualität in Premium-Lage

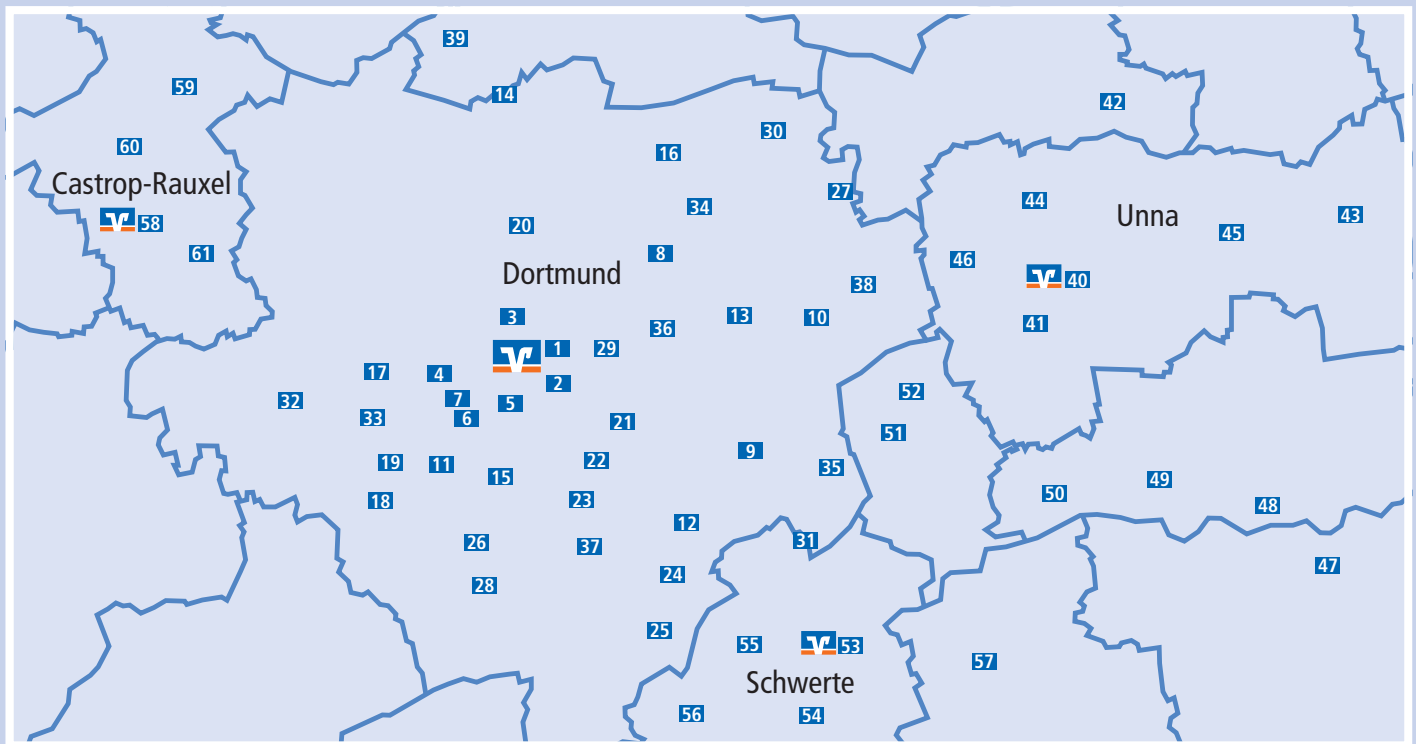


Iserlohn-Hennen

Objektart	Freistehendes Einfamilienhaus mit separatem Büro
Baujahr	1982
Grundstück	601 m ² (Eigentum)
Wohnfläche	ca. 150 m ² zzgl. ca. 20 m ² Terrassenfläche
Sonstiges	voll unterkellert, Split-Level, Kamin, Wintergarten, Gaszentral-Fußbodenheizung, zwei Garagen

€ **450.000**
200-1968
0231 5402-114

Die Dortmunder Volksbank und ihre Niederlassungen



1 Dortmund
Bettenstraße 10

Zweigstellen

- 2** Kaiserstraße 52
- 3** Münsterstraße 121
- 4** Rheinische Straße 56
- 5** Saarlandstraße 90
- 6** Vinckeplatz 1
- 7** Kleine Beurhausstraße 12
- 8** Altscharnhorst
Friedrich-Hölscher-Straße 377
- 9** Aplerbeck
Köln-Berliner-Straße 21a
- 10** Asseln
Asselner Hellweg 128
- 11** Barop
Stockumer Straße 231
- 12** Berghofen
Berghofer Straße 155
- 13** Brackel
Brackeler Hellweg 114
- 14** Brechten
Brambauerstraße 5
- 15** Brünninghausen
Hagener Straße 38

16 Derne
Altenderner Straße 39

- 17** Dorstfeld
Wilhelmplatz 3
- 18** Eichlinghofen
Stockumer Straße 441
- 19** Eichlinghofen
Universität (Mensa-Gebäude)
- 20** Eving
Evinger Platz 2–4
- 21** Gartenstadt
Westfalendamm 289
- 22** Hörde
Am Stift 4–6
- 23** Hörde
Alte Benninghofer Straße 32
- 24** Höchststen
Höchstener Straße 2a
- 25** Holzen
Heideweg 42
- 26** Hombruch
Harkortstraße 40
- 27** Husen
Husener Straße 68
- 28** Kirchhörde
Hagener Straße 245–247

29 Körne
Körner Hellweg 88

- 30** Lanstrop
Steinhofstraße 1
- 31** Lichtendorf
Eichholzstraße 36
- 32** Marten
In der Meile 2
- 33** Oberdorstfeld
Wittener Straße 273
- 34** Scharnhorst
Mackenrothweg 6
- 35** Sölde
Sölder Straße 99
- 36** Wambel
Rüschebrinkstraße 16
- 37** Wellinghofen
Wellinghofer Amtsstraße 17
- 38** Wickede
Wickeder Hellweg 114
- 39** Lünen-Brambauer
Waltroper Straße 7

Zweigniederlassung Unna

40 Unna
Nordring 4

Zweigstellen

- 41** Unna-Gartenvorstadt
Hertinger Straße 91
- 42** Kamen-Heeren
Märkische Straße 6–10
- 43** Unna-Hemmerde
Hemmerder Dorfstraße 62
- 44** Unna-Königsborn
Kamener Straße 58
- 45** Unna-Lünern
Kuhstraße 3
- 46** Unna-Massen
Massener Hellweg 1
- 47** Menden-Schwitten
Kirschbaumweg 3
- 48** Fröndenberg
Eulenstraße 14
- 49** Fröndenberg-Ardey
Ardeyer Straße 59
- 50** Fröndenberg-Dellwig
Hauptstraße 90
- 51** Holzwickede
Hauptstraße 70
- 52** Holzwickede-Nord
Nordstraße 3

Zweigniederlassung Schwerte

53 Schwerte
Kuhstraße 4

Zweigstellen

- 54** Schwerte-Ergste
Letmather Straße 141
- 55** Schwerte-Holzen
Rosenweg 32
- 56** Schwerte-Westhofen
Reichshofstraße 64
- 57** Iserlohn-Hennen
Scherlingstraße 22

Zweigniederlassung Castrop-Rauxel

58 Castrop-Rauxel
Biesenkamp 12–14

Zweigstellen

- 59** Castrop-Rauxel (Ickern)
Ickerner Straße 44a
- 60** Castrop-Rauxel (Rauxel)
Berliner Platz 4
- 61** Castrop-Rauxel (Schwerin)
Dortmunder Straße 131a

Beratungsgutschein für Ihre Immobilienfinanzierung

Planen Sie, eine Wohnung zu kaufen? Möchten Sie ein Haus bauen? Oder einfach erfahren, wie viel Immobilie Sie sich leisten können?

**Vereinbaren Sie einen Termin mit uns!
Wir beraten Sie gern!**

Dortmunder Volksbank, Telefon: 0231/54020
Volksbank Unna, Telefon: 02303/1070
Volksbank Schwerte, Telefon: 02304/10000
Volksbank Castrop-Rauxel, Telefon: 02305/923330

www.dovoba.de