

# Immobilienkauf ist Vertrauenssache

Volksbank am Württemberg setzt in der Beratungs- und Finanzierungspolitik neue Akzente

Neubau-Eigentumswohnungen sind 2019 in Deutschland um durchschnittlich 16 Prozent teurer geworden und auch die Region Stuttgart liegt voll in diesem Trend. Wie eh und je ist Immobilienkauf Vertrauenssache. Doch angesichts eines immer knapper werdenden Angebots und steigender Preise braucht es mehr als Vertrauen, um das geeignete Objekt zu finden und zu finanzieren.

„Auf der einen Seite hat sich die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum oder einer interessanten Immobilieninvestition über die Jahre hinweg intensiv verstärkt, was zu einer sukzessiv steigenden Preisfindung führt. Und auf der anderen Seite haben wir eine Angebotssituation, die zu schmal ist, um die enorme Nachfrage gleichmäßig zu bedienen, was wiederum die Preise beeinflusst“, sagt Armin Hornung, der Vorstandsvorsitzende der Volksbank am Württemberg.

In erster Linie steht die Volksbank am Württemberg



Armin Hornung, Vorstandsvorsitzender der Volksbank am Württemberg.

ihren Kunden als Berater mit einer großen Bandbreite an Erfahrung zur Seite. Ihr Wissen im Immobilienmarkt der Region gründet sich zum einen auf die Historie der Bank, die ja seit vielen Jahrzehnten im Geschäft und in der Region seit jeher zu Hause ist. Zum anderen aber auch auf unzählige Individualkontakte, oft auch persönliche Kontakte im Markt.

Eindeutiger Schwerpunkt ist die Fokussierung auf das Kreditengagement für Menschen, die sich eine eigene Immobilie wünschen, wobei die Volksbank natürlich auch gewerbliche Immobilien finanziert.

Doch bei der Kreditvergabe und der Finanzierung von Immobilien geht es immer auch um Dinge, die man auf den ersten Blick vielleicht nicht gleich sehen kann. Dabei achtet die Volksbank am Württemberg nicht nur auf den aktuellen Wunsch und Bedarf im Zusammenhang mit einer Finanzie-

rung, sie blickt auch weiter – investiert der Kunde in ein wirklich wertvolles Objekt? Steht der Kaufpreis in einem realistischen Verhältnis zum Marktwert? Wie stellt sich die Finanzierung über einen langen Zeitraum, beispielsweise bei einer Hypothek, am für ihn günstigsten dar?

Oder wie kommt er gegebenenfalls zu einer optimalen Anschlussfinanzierung?

In der Bankenbranche haben sich zwei Trends gefestigt, so Hornung. Da ist das nahezu anonyme, gesichtslose Banking für Menschen, die am liebsten jeden Bankschalter und somit den persönlichen Kontakt meiden. Dies ist die vermeintlich kostengünstigere Variante zum klassischen Bankkontakt. Und da sind auf der anderen Seite diejenigen, die gezielt nach einem kompetenten Bank- bzw. Finanzierungsberater suchen. Er hilft, das geeignete Objekt zu finden, zu bewerten und auch zu finanzieren. „Diese Kunden bevorzugen die Nähe zu unseren kompetenten Beratern und sie verstehen, dass eine objektive Beratung einen Wert darstellt,

der Vorteile verschafft“, ergänzt Hornung. Die Konzentration auf eine faire und umfassende Beratungsleistung ist es, was die Bank in der Beziehung zu ihren Kunden weiterhin stark akzentuiert.

Der Immobilienboom wird auch in der Region Stuttgart anhalten, sich eher noch verstärken. Die Preise werden, besonders im Kessel der Stadt und den begehrten Randlagen, auf einem hohen Niveau bleiben. Die Suche nach den besten Objekten wird zunehmend

eine Bankberatung erfordern, die auf der Kenntnis des Marktes fußt und gleichzeitig das Finanzierungsvolumen des einzelnen Kunden – speziell auch in Zeiten von Corona – in die richtigen Bahnen lenkt. Für jeden, der eine Immobilienfinanzierung sucht wird es daher noch wichtiger werden, sich einem flexiblen, soliden Bankpartner anzuvertrauen. Einem, der aus der Region kommt und der sie kennt. „Dabei wird sehr häufig unsere Volksbank am Württemberg empfohlen“, freut sich Armin Hornung. (red)

**Die Kunden bevorzugen die Nähe zu unseren kompetenten Beratern, denn eine objektive Beratung stellt einen Wert dar, der Vorteile schafft.**