

VR BANK IMMOBILIEN

IHR MAKLER FÜR DIE REGION



Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.



DIE BANK, DIE PASST.

 **VR Bank eG**
Bergisch Gladbach-Leverkusen

VR Bank



Immob





bilien

VR BANK IMMOBILIEN

IHR MAKLER FÜR DIE REGION

Als Immobilienvermittler der VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen sind wir fest in der Region verwurzelt, kennen die Besonderheiten des lokalen Markts und der Zielgruppen und engagieren uns mit kompetenter Beratung und individuellem Service. Unser Maklerteam verbindet langjährige Erfahrung, Engagement und Fachkenntnis mit großer Sorgfalt, Verbindlichkeit und Genauigkeit. Denn wir wissen: Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist eine wichtige und für viele Menschen sogar die wichtigste finanzielle Entscheidung im Leben.

Die Zufriedenheit unserer Kunden steht bei uns an oberster Stelle. Als guter Partner geben wir daher nicht nur unser Bestes, sondern beraten Sie fundiert, fair, partnerschaftlich und aus einer Hand – von der Planung über die Vermarktung bis zur Verkaufsabwicklung. Damit Sie das beste Ergebnis erzielen.

UNSERE LEISTUNGEN RUND UM DIE IMMOBILIE:

- Verkauf von Immobilien
- Suche nach Ihrem neuen Eigenheim
- Beratung bei Immobilien-Kapitalanlagen
- Bauträgerimmobilien
- Vermietung von Immobilien
- Finanzierungsberatung

GANZ GLEICH, WAS SIE ANTREIBT: WIR SIND IHR PROFESSIONELLER PARTNER AUF DEM IMMOBILIENMARKT IN BERGISCH GLADBACH, LANGENFELD, LEICHLINGEN, LEVERKUSEN, OVERATH, RÖSRATH, KÖLN/BONN UND UMGEBUNG.

Jede Immobilie ist ein Unikat. Daher ist eine gut durchdachte, passgenaue Strategie ein wichtiger Baustein für eine erfolgreiche Immobilienvermittlung. Mit unseren individuellen Vermarktungskonzepten erreichen Sie in 24 Geschäftsstellen nicht nur 95.000 Kunden, sondern mittels umfangreicher Marketingmaßnahmen wie Direktvermarktung, Online oder Print alle für Sie relevanten Zielgruppen.

Ob Sie eine Immobilie verkaufen, kaufen oder vermieten möchten: Unser qualifiziertes Team aus Immobilienmaklern, TÜV-zertifizierten Baufinanzierungsberatern und Bausparexperten freut sich auf Ihren Besuch.

WO ERFAHRUNG AUF JUNGE TALENTE TRIFFT.

UNSERE IMMOBILIENEXPERTEN IM PORTRAIT.



Roland Kauß

**Abteilungsleiter
Immobilienvermittlung**
roland.kauss@vrbankgl.de

Mit mehr als dreißig Jahren Berufserfahrung in der Immobilien- und Bauträgerbranche und als Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft verfügt Roland Kauß über eine umfangreiche Expertise und Erfahrung im Makler- und Immobiliengeschäft. Seit 2014 leitet der reise- und kulturbegeisterte Refrath der Abteilung VR Bank Immobilien und begleitet Immobilienkunden in der gesamten Region vom Erstgespräch bis zum Notartermin. Roland Kauß legt besonderen Wert auf eine intensive Orientierung an den Wünschen der Kunden. „Das bedeutet vor allem: erst zuhören, dann beraten. Damit unsere Kunden wirklich die Lösungen bekommen, die genau zu ihnen und ihren Bedürfnissen passen.“



Lisa Hölzer

**Assistentin
Immobilien-
vermittlung**
lisa.hoelzer@vrbankgl.de

Als Assistentin des Vertriebsteams Immobilien in Bergisch Gladbach ist Lisa Hölzer Ansprechpartnerin und Koordinationsstelle für Kunden und Mitarbeiter, Terminvereinbarungen, Korrespondenz, Kommunikation und Buchhaltung. Sie bringt eine langjährige Erfahrung als Vorstandssekretärin mit und verstärkt das Team seit 2017. „Freundlichkeit, Verlässlichkeit und ein respektvoller Umgang miteinander – das sind für mich neben der Kompetenz das A und O. Das gilt für die Zusammenarbeit im Team genauso wie im Kundenkontakt“, sagt die Bechenerin, die in ihrer Freizeit gerne in der Gegend um Kürten und Bergisch Gladbach wandert.



Raphael Kaczmarek

**Stellvertretender Abteilungsleiter
Immobilienvermittlung**
raphael.kaczmarek@vrbankgl.de

Raphael Kaczmarek absolvierte im Jahr 2007 seine Ausbildung zum Immobilienkaufmann. Berufsbegleitend absolvierte er sein Studium zum Bachelor of Arts Real Estate. Seit 2007 verstärkt er das Team der Immobilienabteilung und seit 2014 als stellvertretender Abteilungsleiter. Schwerpunktmäßig ist er in der Immobilienvermittlung im Raum Bergisch Gladbach, Odenthal, Kürten und Köln aktiv. Durch seine Berufserfahrung bringt der in Refrath lebende zweifache Familienvater ein feines Gespür für die Kundenwünsche mit. „Für Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit zu stehen, ist mir als Immobilienberater besonders wichtig. Außerdem macht es mir großen Spaß, auf die unterschiedlichen Wünsche der Menschen einzugehen und gemeinsam mit ihnen ihre Ziele zu erreichen.“



Melissa Stephan

**Assistentin
Immobilien-
vermittlung**
melissa.stephan@vrbankgl.de

Durch ihre Ausbildung zur Bankkauffrau und ein anschließendes, zweijähriges Traineeprogramm im Bereich Kredit ist Melissa Stephan für das Vermittlerteam die perfekte Unterstützung bei allen Aufgaben, die rund um Immobilientransaktionen anfallen. Ihr Wissen und ihre Erfahrungen setzt die Assistentin hilfsbereit und mit Blick fürs Detail ein, damit Käufer und Verkäufer erfolgreich zueinander finden. „Ich habe immer mit interessanten Menschen und deren unterschiedlichen Wünschen zu tun. Das mag ich sehr“, sagt die Leverkusenerin. „Freundlichkeit, Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit gehören für mich selbstverständlich dazu.“



Nicole Krause

Immobilienvermittlung

nicole.krause@vrbankgl.de

Als erfahrene Expertin unterstützt Nicole Krause seit 2017 das Team VR Bank Immobilien. Sie absolvierte nach ihrer Ausbildung zur Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft ein Studium zum Master of Science Real Estate und war bei verschiedenen Immobiliengesellschaften tätig. Ihre umfassenden Erfahrungen im Bereich Immobilienvertrieb, Projektentwicklung, Bauträger und Immobilienverwaltung bringt die Kölnerin täglich bei der Immobilienvermittlung im Raum Overath und Rösrath mit ein. „Zuverlässiger Partner und Problemlöser zu sein, Kunden ganzheitlich und professionell zu begleiten, damit sie ihre Ziele und Wünsche realisieren können – das treibt mich an.“



Marc Cudworth

Immobilienvermittlung

marc.cudworth@vrbankgl.de

Der gebürtige Kölner absolvierte seine Ausbildung zum Immobilienkaufmann bei einem Kölner Bauträger und konnte dort wichtige Erfahrungen im Vertrieb und in der Projektentwicklung gewinnen. Im Anschluss an seine Ausbildung konnte er sein Wissen in einem Maklerunternehmen unter Beweis stellen. Seit Februar 2020 unterstützt der Immobilienkaufmann das Team der VR Bank als Immobilienvermittler und steht den Kunden bei Vermietung und Verkauf als Ansprechpartner zu Seite. Berufsbegleitend steht Marc Cudworth unmittelbar vor dem Abschluss zum Betriebswirt der Wohnungswirtschaft und Realkredit. „Ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft und Transparenz sind für mich genauso wichtig, wie das gezielte Eingehen auf Kundenwünsche.“



Jennifer Trippner

Immobilienvermittlung

jennifer.trippner@vrbankgl.de

Die ausgebildete Immobilienkauffrau kommt gebürtig aus Langenfeld und verstärkt das Team VR Bank Immobilien seit 2015 in den Bereichen Verkauf und Vermietung. Mit ihrer fundierten Fachkenntnis und Erfahrung kümmert sie sich schwerpunktmäßig um die Kommunen Leverkusen, Langenfeld und Leichlingen. „Das Wohlbefinden der Kunden liegt mir sehr am Herzen. Ich möchte, dass mir die Menschen vertrauen und dass sie mit meiner Hilfe die richtigen Entscheidungen treffen können. Das bedeutet auch, dass ich aktiv informiere, einen offenen, engen Austausch suche und immer gut für die Kunden erreichbar bin“, so die kompetente und engagierte Maklerin.



Ann-Kathrin Berens

Immobilienvermittlung

ann-kathrin.berens@vrbankgl.de

Ann-Kathrin Berens bringt als ausgebildete Bankkauffrau und erfahrene Baufinanzierungsberaterin umfassendes Fachwissen im Bereich der Immobilienfinanzierung mit. Als Immobilienfachwirtin kümmert sich die Wahlscheiderin vorrangig um die Betreuung der Kommune Overath. „Während meiner dreijährigen Tätigkeit als Baufinanzierungsberaterin bei der VR Bank durfte ich viele Menschen auf dem Weg zu ihrer Traumimmobilie begleiten. Dadurch habe ich einen ausgeprägten Bezug zum Immobilienmarkt und stehe Kunden rund um die Immobilie mit Rat und Tat zur Seite“, so die gebürtige Hoffnungsthalerin. „Offene und ehrliche Kommunikation auf Augenhöhe ist die Basis für Vertrauen – und jeder erfolgreichen Partnerschaft“, sagt die genossenschaftliche Immobilienexpertin.



Richard Jahns

Auszubildender zum Immobilienkaufmann

richard.jahns@vrbankgl.de

Im Anschluss an sein Abitur hat der gebürtige Kölner im August 2019 seine Ausbildung zum Immobilienkaufmann bei der VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen begonnen. Hier durchläuft Richard Jahns die verschiedenen Abteilungen, um einen umfassenden Einblick in das Immobilienwesen zu erhalten. Die Vielschichtigkeit, die der Beruf mit sich bringt, fasziniert den Auszubildenden besonders: „Als Immobilienkaufmann übernimmt man nicht nur Büroarbeiten, sondern ist auch direkt vor Ort. Privat konnte ich bereits die verschiedenen Etappen der Veräußerung einer Immobilie erfahren – das fand ich sehr spannend und es hat mich in meiner Berufswahl bestärkt.“

PRÄSENZ IN DER REGION

Geschäftsstellen und regionaler Immobilienmarkt



LEISTUNGSSTARK FÜR SIE.

Unser umfangreiches Leistungsportfolio auf einen Blick.

Als Ihr kompetenter Partner für Immobilien in der Region setzen wir unsere Erfahrung und unser Know-how täglich für Ihre Wünsche und Ziele ein. Durch das starke Netzwerk der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken ist es uns möglich, Ihnen ein einzigartiges Leistungsportfolio rund um die Immobilie zu bieten – aus einer Hand und an einem Ort: Mit Ihrer VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen.



RUNDUM-SERVICE FÜR VERKÄUFER/KÄUFER:

- Besichtigung, Beratung, Analyse und Marktwerteinschätzung
- Erstellung von Verkaufsunterlagen, u. a. Exposés mit professionellen Objektfotos
- Energieausweis (ENEV) im Rahmen unseres Auftrags für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen
- Vermarktung in Internetportalen, auf der VR Bank-Homepage, in Printmedien und in unseren Geschäftsstellen
- Selektion und Ansprache gelisteter Interessenten, Koordination und Durchführung von Besichtigungs- und Beratungsterminen
- Verhandlungen mit Interessenten
- Vorbereitung des Kaufvertrages inkl. Bonitätsprüfung des Käufers
- Begleitung zum Notar-/Kaufvertragstermin
- Übergabe der Immobilie inkl. Übergabeprotokoll
- Beratung zu Finanzierung und Fördermöglichkeiten
- Beratung zur Vermögensanlage

Besuchen Sie uns oder rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin: 02202 126-336.

Wir freuen uns auf Sie!



UNSER LEISTUNGSPAKET FÜR VERMIETER:

- Objektbesichtigung und ausführliche Beratung
- Professionelle Mietpreiskalkulation
- Erstellung eines hochwertigen Exposés inkl. Grundriss
- Entwicklung und Umsetzung eines professionellen Vermarktungskonzepts
- Durchführung der Besichtigungstermine mit Interessenten
- Bonitätsprüfung potenzieller Mieter
- Vorauswahl der Interessenten (auf Wunsch)
- Fachgerechter Abschluss des Mietvertrages bzw. der Mietverträge
- Übergabe der Immobilie inkl. Übergabeprotokoll



UNSER ANGEBOT FÜR BAUTRÄGER & PROJEKTENTWICKLER:

- Individuelle Beratung und Konzeption
- Finanzierungsberatung
- Unterstützung bei der Kosten-/Gewinnkalkulation
- Unterstützung bei der Baurechtschaffung
- Erstellung und Umsetzung des Vermarktungskonzepts
- Käufermanagement inkl. Bonitätsprüfung
- Übergabe der Immobilien inkl. Übergabeprotokoll
- After-Sales-Kontaktpflege



INTERVIEW

Roland Kauß
Abteilungsleiter
VR Bank Immobilien



MIT MASSGESCHNEIDERTEN LÖSUNGEN ZUM PERFEKTEN ABSCHLUSS.

Abteilungsleiter Roland Kauß über die Frage, was beim Immobilienverkauf zu beachten ist.

Herr Kauß, wie gehen Sie einen Immobilienverkauf an?

Zunächst einmal: Jede Immobilie ist so individuell wie die Menschen, die zu uns kommen. Die optimale Vermarktungsstrategie für eine Immobilie entwickeln wir daher, indem wir uns intensiv mit dem Objekt und seinen Besonderheiten sowie den Wünschen unserer Kunden auseinandersetzen – selbstverständlich in Verbindung mit unseren Erfahrungswerten sowie Kenntnissen des lokalen Marktes und der Zielgruppe.

Nach der Objektbesichtigung und einem ausführlichen Beratungsgespräch nehmen wir die marktgerechte Bewertung der Immobilie vor. Die Ermittlung des realistischen Marktpreises ist das A und O beim Immobilienverkauf. Dafür sind neben der Lage zahlreiche wertbeeinflussende Faktoren zu berücksichtigen.

Dann folgt zügig der Fototermin. Hier arbeiten wir mit Profifotografen, denn eine professionelle Darstellung macht die Immobilie für potenzielle Käufer attraktiver.

Wie läuft der Vermarktungsprozess ab?

Im ersten Schritt stellen wir die Präsentationsunterlagen zusammen. Die uns vorliegenden Zahlen und Fakten werden mit den Bildern aufbereitet und ansprechend gestaltet. Das Resultat ist ein hochwertiges Exposé, das zwei Aufgaben erfüllt: informieren und verkaufen. Selbstverständlich haben wir dabei im Blick, dass die Angaben auch vollständig sind.

Um eine optimale Resonanz und das für den Verkäufer bestmögliche Ergebnis zu erzielen, entwickeln wir für unsere Kunden/Klienten eine maßgeschneiderte Vermarktungsstrategie und erhöhen durch den gezielten Einsatz von Werbemaßnahmen ihre Erfolgchancen. So finden wir selbst für Spezialimmobilien passende Lösungen.

Unsere vorgemerkten Interessenten sprechen wir in der Regel zuerst an. Oft findet sich der ideale Käufer bereits in unserer aktuellen Interessentenkartei mit zahlreichen konkreten Suchanfragen solventer, potenzieller Käufer.

Dann geht es an die Umsetzung der Maßnahmen. Je nach Strategie platzieren wir die Werbemittel in den passenden Medien, zum Beispiel in den VR Bank Filialen, in unserer Kundenzeitung, in unserem Angebotsflyer, aber natürlich auch in Tageszeitungen, Internetportalen und jetzt auch auszugsweise in den sozialen Medien. Außerdem sind wir auf zahlreichen regionalen Immobilienmessen, wie beispielsweise der polis Convention in Düsseldorf und der Immobilienmesse im Schloss Morsbroich vertreten. Auch dort informieren wir die Besucher über aktuelle Immobilienangebote.

Damit wir in Zukunft noch besser aufgestellt sind, bilden wir übrigens ab sofort auch aus. Somit sorgen wir dafür, dass unsere hochwertigen Vermarktungsstrategien auch zukünftig umgesetzt werden können.

Wie geht es weiter, wenn ein potenzieller Käufer feststeht?

Um keine bösen Überraschungen zu erleben, sollte man sicherstellen, dass die Kaufpreiszahlung auch gewährleistet ist. Diese sogenannte Bonitätsprüfung des Käufers übernehmen wir als Makler gerne für unsere Kunden. Anschließend werden diverse Details des Kaufvertrags besprochen, z. B. welches Inventar übernommen wird, ab wann welche Kosten vom Käufer übernommen werden und wann der Kaufpreis bezahlt werden soll. Nach Rücksprache mit den Beteiligten vereinbaren wir den Notartermin. Der Notar erstellt vorab einen Entwurf des Kaufvertrages, der zu prüfen ist. Während des Notartermins vor Ort wird dieser verlesen und mit der Unterschrift aller Anwesenden rechtskräftig. Selbstverständlich begleiten wir unsere Kunden zu diesem Termin und kümmern uns auf Wunsch auch um die Objektübergabe. Der Erfolg gibt uns recht: Pro Jahr werden rund 120 Objekte über uns verkauft.

Was empfehlen Sie Eigentümern, die sich erstmal nur unverbindlich über den Wert ihrer Immobilie und Möglichkeiten eines Verkaufs informieren möchten?

Gerne informieren wir interessierte Immobilienbesitzer ganz unverbindlich. Diskretion ist uns dabei sehr wichtig. Ganz gleich, ob Sie einfach nur wissen möchten, wie viel Ihre Immobilie wert ist oder ob Sie mehr über erfolgreiche Verkaufsstrategien für Ihre Immobilie erfahren möchten: Sprechen Sie uns einfach an und vereinbaren Sie einen Beratungstermin! Wir freuen uns auf Sie und Ihr Vorhaben.



WIE WIR IHR BAUFINANZIERUNGS- VORHABEN ZUM ERFOLG FÜHREN?

Mit der richtigen Mannschaft im Rücken.

Ein Nest für die Familie bauen? Den Traum von den eigenen vier Wänden verwirklichen? Oder das Eigenheim energetisch auf den neusten Stand bringen? Was Sie auch antreibt, wir sind der zuverlässige Partner an Ihrer Seite. Gemeinsam mit unseren Partnern wie der Bausparkasse Schwäbisch Hall, der R+V Versicherung oder den Hypothekenbanken der Genossenschaftlichen FinanzGruppe stellen wir Ihnen ein Experten-Team zur Seite, das flexible, individuelle und tragfähige Lösungen erarbeitet.

**FESTZINS FÜR
BIS ZU 30 JAHRE!**

Durch Scannen des QR-Codes
gelangen Sie zu den
aktuellen Konditionen.



Setzen Sie bei Ihrem Eigenheim-Projekt auf einen Partner, der bei den unabhängigen Tests des TÜV Saarland immer wieder ausgezeichnet wird. Ganz gleich, ob es sich um den Bau, Kauf oder die Modernisierung Ihrer Immobilie handelt.



BAUEN

TEAMWORK FÜR IHR GROSSES PROJEKT

Sie möchten Ihr zukünftiges Heim ganz nach Ihren Vorstellungen realisieren? Ein Vorhaben, bei dem wir Sie gerne begleiten. Gemeinsam mit Ihnen legen wir das finanzielle Fundament für Ihren Neubau. Mit unserer TÜV-geprüften VR-Baufinanzierung kommen Sie sicher und schnell in Ihr neues Zuhause.



KAUFEN

MIT EXPERTENWISSEN SICHER INS EIGENHEIM

Sie wünschen sich eigene vier Wände? Sie suchen eine renditestarke Vermögensanlage? Oder Sie wollen gleich beides in einem Objekt? Wir kombinieren, was für Sie wichtig ist: Finanzierungs- und Anlage-Know-how mit umfangreicher Erfahrung beim Kauf und bei der Bewertung von Immobilien.



MODERNISIEREN

MEHRWERT ZUM WOHLFÜHLEN

Sie wollen Ihre Wohnung verschönern? Den Speicher ausbauen, um zusätzlichen Wohnraum zu schaffen? Sie möchten Energiesparmaßnahmen umsetzen? Hier ist Fantasie gefragt. Und finanzielle Lösungen, die an Ihren Zielen und Wünschen ausgerichtet sind. Unsere Experten haben die nötige Nähe zur Praxis, um die neue Heizung, das neue Dach oder die neue Wärmedämmung Wirklichkeit werden zu lassen.

IHRE VORTEILE MIT DER VR-BAUFINANZIERUNG:

- Umfassende und persönliche Beratung auf höchstem Niveau
- Qualifizierte Spezialisten mit lokalem Know-how
- Individuell zugeschnittenes Finanzierungskonzept mit marktgerechten Konditionen
- Schnelle Entscheidungen
- Individuelle Sondertilgungsmöglichkeiten
- Gebührenfreie Kontoführung und Teilauszahlungen
- Bis zu 12 Monate bereitstellungszinsfreie Zeit bei Neubauvorhaben
- Einbindung von öffentlichen Fördermitteln
- Individuelle Empfehlungen zur Risikoabsicherung

GERNE BERATEN WIR SIE PERSÖNLICH ZU UNSERER TÜV-ZERTIFIZIERTEN BAUFINANZIERUNG.

Michael Berger

Abteilungsleiter Baufinanzierung
02202 126-300
michael.berger@vrbankgl.de

NICHT BLOSS BANKER, SONDERN NACHBAR.

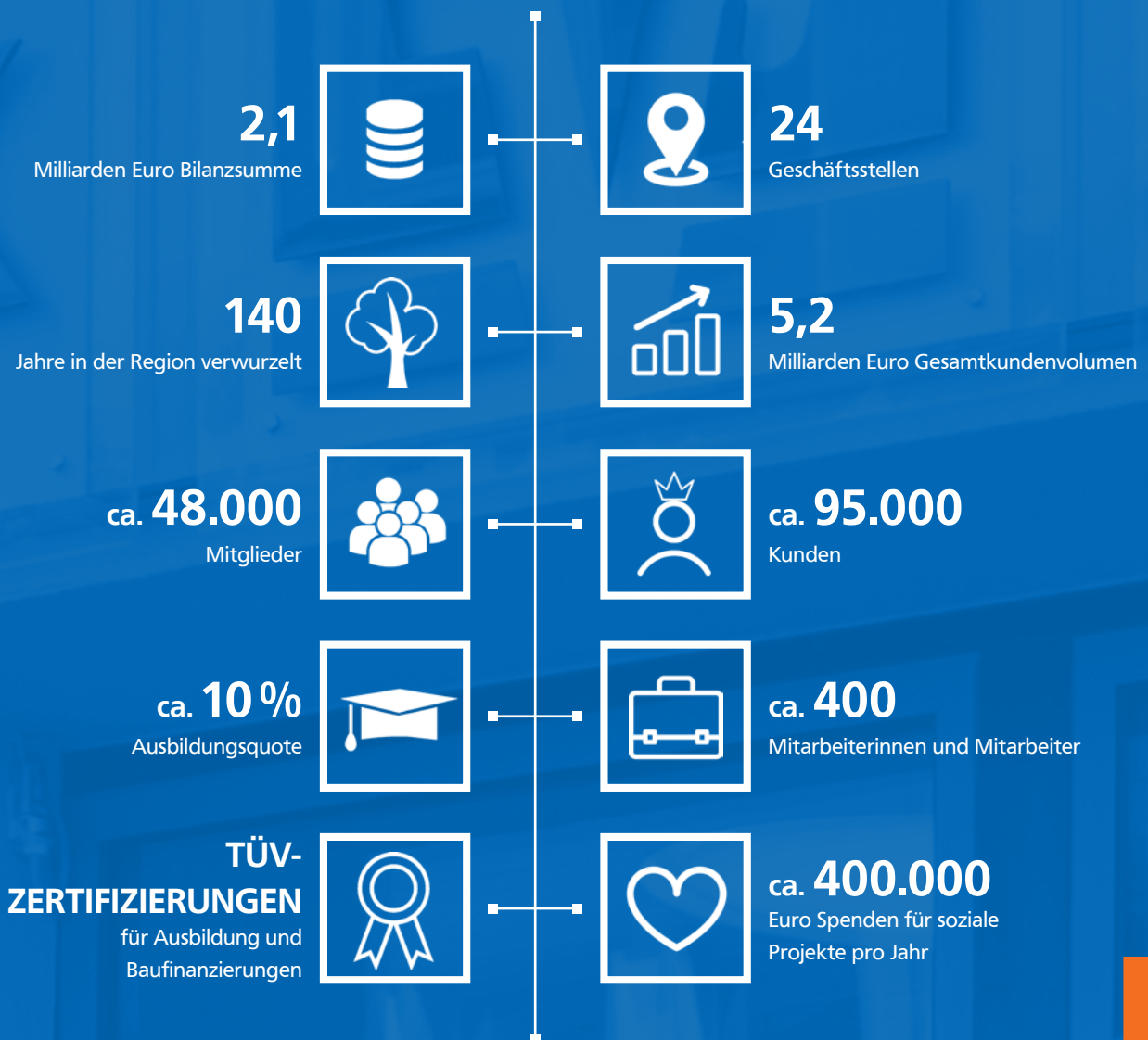
Die VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen stellt sich vor:

Seit fast 140 Jahren ist die VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen tief in unserer Heimat verwurzelt. Mit 24 Geschäftsstellen, einem Bilanzvolumen von über 2,1 Milliarden Euro und rund 95.000 Kunden ist sie eine der größten Genossenschaftsbanken der Region.

beiter haben echtes Interesse an den Menschen und freuen sich, als Berater und Ansprechpartner jederzeit für sie da zu sein. Als Kollegen sind wir eine starke Gemeinschaft. Getreu der genossenschaftlichen Idee „Was einer nicht schafft, das schaffen viele“, gibt bei uns jeder für jeden sein Bestes.

Unser Anspruch lautet: Die Bank, die passt. Denn wir stellen bei allem, was wir tun, die Wünsche und Ziele unserer Mitglieder und Kunden konsequent in den Mittelpunkt. Unsere rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitar-

Profitieren auch Sie von individuellen Beratungsangeboten, innovativen Ausbildungsmodellen und unserem sozialen Engagement. Und zwar dort, wo Sie zu Hause sind. Wir kennen Sie, Sie kennen uns: So einfach können Finanzen sein.





VR Bank Immobilien
Hauptstraße 188
51465 Bergisch Gladbach

Telefon: 02202 126-336
Internet: www.vrbankgl-immobilien.de
E-Mail: immobilien@vrbankgl.de

Öffnungszeiten:
Montag–Freitag
09:00–13:00 Uhr
14:00–17:30 Uhr

ERFAHRUNG, DIE SICH AUSZAHLT.

Was können wir in Sachen Immobilien für Sie tun?

Sie sind auf der Suche nach Ihrem persönlichen Traum-Objekt oder möchten Ihre eigene Immobilie verkaufen? Dann besuchen Sie uns vor Ort oder rufen Sie uns an. Gerne stehen wir Ihnen auch jederzeit per E-Mail an immobilien@vrbankgl.de zur Verfügung und kümmern uns mit viel Erfahrung und Know-how um Ihr Anliegen.

Wir freuen uns auf Sie und garantieren Ihnen immer die bestmögliche Beratung: kompetent, persönlich und diskret.



Besuchen Sie uns oder rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen Termin.

Unter immobilien@vrbankgl.de können Sie uns Ihre Wünsche rund um die Uhr senden.

Mitgliedschaften:

- Immobilienverband Deutschland IVD
- Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e. V.
- Immobilienscout 24 Premium-Partner
- Immowelt Platin-Partner

VR BANK IMMOBILIEN

IHR MAKLER FÜR DIE REGION

Hauptstraße 188
51465 Bergisch Gladbach
Telefon: 02202 126-336
www.vrbankgl-immobilien.de