

Der Immobilienmarkt im Düsseldorfer Norden

# DAS IMMO MAGAZIN

Ausgabe Herbst/Winter 2016



## IN DIESER AUSGABE

Marktbericht 2016

Generation 60plus

All-Around-Besichtigung

10 Tipps für Privatverkäufer

# KALKUM

Freistehendes Ein-/Zweifamilienhaus mit malerischem Garten

Möglichkeiten über Möglichkeiten! Sie möchten sich selbstverwirklichen und im großzügigen freistehenden Haus wohnen? Sie suchen ein Eigenheim UND eine Kapitalanlage? Wohnen und arbeiten in einem und doch getrennt? Was auch immer Ihre Pläne sind, diese Immobilie könnte die Lösung für Sie sein.

Ca. 220 m<sup>2</sup> Wohnfläche auf fast 780 m<sup>2</sup> Grundstück – Familienwohnen, wie es im Buche steht. Liebenvoll angelegte Blumenbeete, alte, große Bäume, eine leise vor sich hin plätschernde Teichanlage, die Südterrasse zum Relaxen – hier genießen Sie das ganze Jahr über die bunten, immer wieder wechselnden Farben der Natur und die idyllische Atmosphäre rund um Ihr Haus.

**7 Zimmer | 2 Bäder + Gäste-WC | Balkon | Kamin  
Einzelgarage**

Bedarfsausweis | Baujahr 1958 | Energieträger: Öl | Kennwert: 192,00 kWh/(m<sup>2</sup>a) | Energieeffizienzklasse: F

**Kaufpreis: 850.000 Euro**

Käuferprovision: 3,57% inkl. MwSt. vom beurkundeten Kaufpreis





# HERZLICH WILLKOMMEN

Wir sitzen hier in unserem Büro in Düsseldorf-Wittlaer auf der Bockumerstraße und blättern in den Immobilien-exposés der vergangenen Monate. Wir, das ist heute die komplette Mannschaft aller drei Büros: Die Kollegen aus Kaiserswerth sind zu uns rüber gekommen und auch das Team von Björn Zander aus Ratingen-Lintorf hat sich auf den Weg gemacht. Einmal die Woche machen wir das, tauschen uns aus, lassen die Geschichten Revue passieren.

Viele Häuser waren es, denen wir begegnet sind und noch viel mehr Menschen. Hinter jedem Umzug steckt eine kleine Geschichte, manchmal ist es eine schöne, manchmal eine nachdenkliche und manchmal leider auch eine weniger glückliche. Da ist das junge Paar, das sein erstes Kind erwartet und nun von der eigenen Wohnung träumt. Die Familie mit zwei Kindern, die gespart hat und das Haus mit Garten und eigenen Zimmern für jedes der Kinder sucht. Es gibt den Verkauf aus Scheidungsgründen ... und den Neubeginn auf dem zweiten Bindungsweg. Dann wird vielleicht aus zwei halben Familien ein neues Ganzes.

Wir blättern zum Haus in Angermund. Das haben wir für Frau Körner verkauft. Das fiel der Witwe damals sehr schwer und wir haben lange mit ihr gesessen und gesprochen. Aber dann stellten wir ihr ein zauberhaftes, junges Paar vor, das sich sofort in das Haus verliebte und die liebenswerte Art der beiden machte es ihr leicht, an dem Umzug in eine komfortablere Wohnung zu denken. Es sind Geschichten von Menschen, die unsere Arbeit bestimmen und die uns stolz machen. Auch dafür hat uns die Zeitschrift BELLEVUE nun schon zum dritten Mal in Folge mit dem „BEST PROPERTY AGENTS AWARD“ ausgezeichnet. Dafür sagen wir Ihnen und allen, die uns dazu gemacht haben: Dankeschön!

*Marcus Krüll*

Marcus Krüll

[marcus.kruell@assvor.de](mailto:marcus.kruell@assvor.de)

Geschäftsführer der ASSVOR GmbH

**IMPRESSUM** „DAS IMMOMAGAZIN“ erscheint 2x im Jahr und wird kostenlos verteilt. V. i. S. d. P.: Marcus Krüll | Herausgeber: Assvor IMMOBILIEN, Bockumer Str. 24 | 40489 Düsseldorf | Tel. 0211 54 76 15-60 | [service@assvor.de](mailto:service@assvor.de) | Fotos: Assvor Immobilien, colourbox.com, fotolia.com, DAS WEISSE BUERO | Alle Nutzungsrechte für Text und Bild liegen beim Herausgeber. Veröffentlichung – auch auszugsweise – in anderen Print-, Offline- und Onlinemedien nur mit schriftlicher Genehmigung. Gerichtsstand ist Düsseldorf.

## DAS SUCHEN UNSERE KUNDEN

### Ein Haus für die Beckers

Sie sind zu dritt, die Familie Becker. Der Sohn geht auf das Fliedner Gymnasium in **Kaiserswerth**, somit beschränkt sich die Suche auf die **umliegenden Stadtteile**. Ein **Reihenhaus oder eine Doppelhaushälfte** würden der Familie gut gefallen. Allerdings nichts Sanierungsbedürftiges. Der Wohnraum sollte sehr hell und mit offener Küche sein. Beim Garten ist Ihnen eine schöne Terrasse wichtiger als große Grünflächen. Die Bank hat die Finanzierung bei einem **Kaufpreis bis etwa 680.000 Euro** zugesagt.

### Seniorengerechtes Wohnen

Astrid und ihr Lebensgefährte Klaus Gerber wollen es **bequem**. Sie sind gerade in Rente gegangen, wollen ihr großes Haus in Angermund verkaufen und hier **im Norden** sich etwas Passendes fürs Alter suchen. Ein kleiner **Bungalow** oder eine 3-4 Zimmer **Erdgeschosswohnung** mit kleinem Garten wären ideal. Da oft die Enkel zu Besuch sind, brauchen sie im Wohnraum Platz für einen großen Esstisch. Preisidee: **550.000 Euro**. Sonderwunsch: Holzboden. Aber den kann man notfalls auch selber legen.

Rufen Sie uns an? Telefon 0211 54 76 15-60

# EXKLUSIV UND FREISTEHEND...

## großzügiges Wohnen in Alt-Wittlaer

Den Rhein in der Nachbarschaft, Kamin, Heimkino, hochwertige Materialien und große Zimmer – knapp 400 m<sup>2</sup> Gesamtfläche mit einer Ausstattung der Extraklasse.

**Ca. 270 m<sup>2</sup> zu Wohnzwecken genutzte Fläche + Nutzfläche | ca. 745 m<sup>2</sup> Grundstück | 9 Zimmer | 4 Bäder + 1 Gäste-WC | Einzelgarage**

Verbrauchsausweis | Baujahr 1993 | Energieträger: Gas | Kennwert: 141,00 kWh/(m<sup>2</sup>a) Energieeffizienzklasse: E

**Kaufpreis: 1.660.000 Euro**

Käuferprovision: 3,57% inkl. MwSt.



ALT-WITTLAER



## NAHE KLEMENSVIERTEL



KAIERSWERTH

## Flüstermarketing

Familien willkommen! Ruhiges Wohnen im Zentrum von Kaiserswerth. Doppelhaushälfte mit gehobener Ausstattung und viel Platz für jedes Familienmitglied.

**Ca. 215 m<sup>2</sup> Wohnfläche | ca. 365 m<sup>2</sup> Grundstück | 6 Zimmer | 3 Bäder + 1 sep. WC | Einzelgarage**

Verbrauchsausweis | Baujahr 1998 | Energieträger: Gas | Kennwert: 135,23 kWh/(m<sup>2</sup>a) Energieeffizienzklasse: E

**Kaufpreis: 1.190.000 Euro**

Käuferprovision: 3,57% inkl. MwSt.



## DICHTERVIERTEL IN STOCKUM

## ruhige Idylle in zentraler Lage

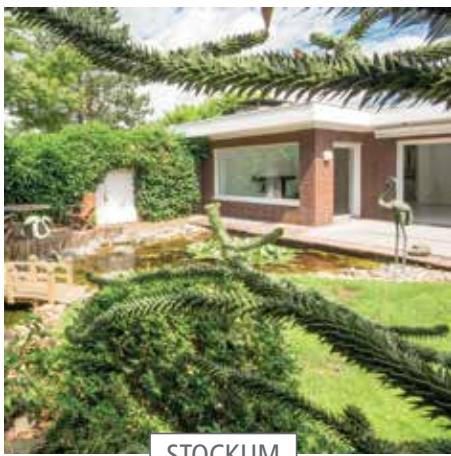
Bungalow mit über 300 m<sup>2</sup> Wohn- und Nutzfläche – viele Raumauflösungen sind somit denkbar. Garten mit Teichanlage und Innenpool mit Fensterfront zur Terrasse.

**Ca. 815 m<sup>2</sup> Grundstück | 6 Zimmer, davon 4 Schlafzimmer | 2 Bäder + 3 sep. WCs | Kamin | Pool | Doppelgarage**

Bedarfsausweis | Baujahr 1965 | Energieträger: Gas | Kennwert: 184,30 kWh/(m<sup>2</sup>a) Energieeffizienzklasse: F

**Kaufpreis: 1.190.000 Euro**

Käuferprovision: 3,57% inkl. MwSt.



STOCKUM



# ES IST ZEIT FÜR VERÄNDERUNGEN

*Das eigene Haus bedeutet mehr als nur vier Wände mit einem Dach darauf und das zu Recht: Das eigene Haus ist das Zuhause, verbunden mit starken Emotionen. Das macht den Gedanken an einen Auszug nicht gerade einfach und kann zum großen Problem werden, findet Immobilienprofi Marcus Krüll*

**M**it steigendem Alter verbinden sich mit den Räumen und ihrem Ambiente zunehmend persönliche Erinnerungen.

Man hat das Haus vielleicht nach eigenen Vorstellungen gebaut, über die Jahre wurde es immer wieder renoviert. Hier hat die Familie zusammen gelebt, die Kinder tobten durchs Haus, Freunde und Verwandte kamen zu Besuch, kurz: Man hat seine ganz persönlichen Geschichten darin erlebt. Und so bleibt dieses Zuhause nicht zuletzt auch das lebendige Zentrum für die Familie, selbst dann noch, wenn die Kinder aus dem Haus gehen ...

Jeder Mensch hat seinen ganz persönlichen Lebensentwurf. Diesen zu bewerten, steht niemandem zu. Aber welche Lebensplanung in puncto Eigenheim ist für Sie und möglicherweise auch Ihre Kinder die sinnvollste? Eine Idee ist zum Beispiel, das große Haus mit einer kleineren, bequemeren Wohnung zu tauschen. Der Auszug aus dem langjährigen Zuhause, die Verkleinerung des Wohnraums und der Wechsel des bisherigen Lebensumfelds müssen nicht gleichzeitig einen Verlust von Lebensqualität bedeuten. Ist es nicht vielleicht auch ein beruhigendes Gefühl für Sie und die Kinder, wenn Sie sich noch selbst aus eigener Kraft ein neues, behagliches Zuhause planen und selbst einrich-



Wir laden Sie herzlich ein, bei einem persönlichen Termin mit uns über das Thema Zukunftswohnen zu sprechen. Rufen Sie uns gerne an!

ten können? Ist es nicht sinnvoll, die Unbequemlichkeit des alten Hauses gegen einen Komfort einzutauschen, der ein selbstbestimmtes Wohnen für die Zukunft sichert?

Immer mehr Menschen fordern heute eine sogenannte „seniorengerechte Architektur“ sowie eine Innenausstattung, die das Leben im Alter leichter macht. Inzwischen haben sich Architekten und Designer längst auf diesen Trend eingestellt und Wohnungen werden entsprechend geplant: Der Fahrstuhl geht bis in die Tiefgarage und hat breite Türen. Auch die Türen in den Wohnungen selbst haben eine größere Breite, die Bäder haben begehbarer Duschen und Toilettensitze in optimaler Höhe. Dazu kommen frei buchbare Serviceangebote, die Ihnen ermöglichen, Ihr neues Zuhause bis ins hohe Alter als sicheren Hafen zu haben.

Es gelingt leider nicht allen Menschen, den richtigen Zeitpunkt zum Auszug aus den vertrauten vier Wänden zu finden, solange die mentalen und körperlichen Kräfte noch ausreichend sind für diese großen Veränderungen. Manchen überfordert allein die Vorstellung eines Umzugs und raubt ihm alle Energie. Ich kenne viele solcher Fälle aus etlichen Interviews und Gesprächen – auch aus dem privaten Umfeld – und weiß, dass ein solcher Zustand unglücklich macht. ■

### EINLADUNG ZUM ASSVOR IMMOBILIENFORUM

Wir laden Sie ein zum **ASSVOR IMMOBILIENFORUM KAISRSWERTH** am 21. September zum Thema „Wohnleben im Alter“. Es geht um Ihre Zukunftsstrategie: Wir stellen die neuen Alternativen zum komfortablen Wohnen vor und zeigen bequeme Lösungen für die Wohnung im Eigentum oder zur Miete.

Außerdem: das Thema Immobilien als Verrentungsmodell. **Wann:** Mittwoch, 21. September. **Dauer:** 15 - 18 Uhr. **Wo:** Hotel Mutterhaus, Geschwister-Aufricht-Straße 1 (auf dem Diakoniegelände), 40489 Düsseldorf. **Kostenloses Ticket:** Bitte reservieren unter Tel. **0211/547615-60** oder per Email [anmeldung@assvor.de](mailto:anmeldung@assvor.de)

# HOHES PREISNIVEAU

*Noch ist eine Stagnation oder gar ein Fallen der Immobilienpreise nicht abzusehen. Langfristig gesehen werden die enormen Wertsteigerungen abebben. Hinzu kommt: Die konservativen Immobilienbewertungen der Banken bringen meist einen deutlich unter dem Marktwert liegenden Beleihungswert mit sich, welcher für die Bank die entscheidende Größe zur Risikobewertung ist.*

*Eine Einschätzung von Marcus Krüll*



Der Düsseldorfer Norden gehört zu den gefragtesten Lagen der Landeshauptstadt. Für Zuzügler oft aufgrund der Flughafennähe erst nicht nachvollziehbar, entpuppen sich die Stadtteile bei näherer Betrachtung als echte Allrounder und liegen daher bei den Kauf- und Mietpreisen deutlich über dem gesamtstädtischen Niveau.

Dank U-Bahn-, Bus- und S-Bahnlinien sehr gut an die Innenstadt angeschlossen, haben sich die Stadtteile im Norden ihre dörflichen, charmanten Charaktere bewahrt, ohne abgeschieden zu wirken. Ob Kaiserswerth, Wittlaer, Kalkum oder Angermund - hier lebt man idyllisch, ländlich ohne die Vorteile der Landeshauptstadt missen zu müssen. Familien wohnen überwiegend im eigenen Haus mit Garten, die Kinder gehen vor Ort in die Schulen. Der Rhein und die umliegenden Felder, Seen und Wälder bieten viele Naherholungsmöglichkeiten.

Kaiserswerth, mit seinem historischen Zentrum, ist dazu eine Touristenattraktion. Die hier angesiedelte ISD (International School of Düsseldorf) tut ihr Übriges, um die Nachfrage nach Wohnimmobilien im ganzen Norden stetig auf einem hohen Niveau zu halten.

Durch die vielen internationalen Familien, die hier leben, ist ein spezieller Kapitalmarkt entstanden. Einfamilienhäuser gehören hier zu den gefragtesten Mietobjekten.

## Angermund

Immobilien in Angermund werden meistens auch an Angermunder wieder weitervermittelt. Der gewachsene, autarke Charakter des Stadtteils, mit seiner sehr guten Infrastruktur und die gute Anbindung an das öffentliche Nahverkehrsnetz machen Angermund bei allen Altersgruppen beliebt. Derzeit werden hier sehr viele Einfamilienhäuser aus den 60-70er Jahren angeboten, allerdings mit teilweise erheblichem Sanierungsbedarf. Die Angebotspreise liegen zwar „nur“ bei 500.000-750.000 Euro für ein freistehendes Haus, aber der Käufer hat nicht unerheblich Sanierungs- oder Neubaukosten zu berücksichtigen.

## Alt-Wittlaer

Entlang des Rheins liegen viele große Einfamilienhäuser und Villen, so dass auch das Angebot überwiegend hochwertige und geräumige Häuser und Wohnungen bietet. Hier wohnen vor allem „Alteingesessene“ und die Familien vieler Manager, Botschafter und Unternehmer. Freistehende Häuser aus den 70-80er Jahren sind selbst mit Sanierungsbedarf nicht unter 1 Mio. Euro zu erhalten. Neuwertige Häuser oder Luxusimmobilien liegen deutlich darüber. Für moderne Doppelhaushälften sollten je nach Lage und Ausstattung 750.000-950.000 Euro kalkuliert werden. In Einzelfällen wurden hier auch schon Preise darüber hinaus erzielt. Allerdings sehen wir hier mittlerweile eine „Schmerzgrenze“ als erreicht. ▶

## Einbrungen

Das Neubaugebiet Einbrungen wurde Ende der 90er Jahre als Stadtteil für junge Familien entwickelt und ist auch von dieser Zielgruppe angenommen worden. Die Bebauung besteht überwiegend aus Reihen- und Doppelhäusern oder Mehrfamilienhäusern mit familiengerechten, großen Wohnungen, die günstiger als im alten Teil von Wittlaer angeboten werden. Viele Grünflächen, Spielplätze und eine gute Infrastruktur machen Einbrungen ebenfalls bei den Expats beliebt. Daher schlagen hier oft auch Kapitalanleger zu. Reihenhäuser und Doppelhaushälften werden zwischen 500.000-700.000 Euro angeboten und erfreuen sich einer hohen Nachfrage. Allerdings gibt es so gut wie keine Angebote für Häuser. Am Bergesweg entsteht derzeit in Nachbarschaft der Graf-Recke Stiftung das Wohnprojekt Stadtgrün Wittlaer mit 58 Wohnungen.

## Kaiserswerth

Für freistehende Häuser ebenfalls einer der teuersten Stadtteile des Düsseldorfer Nordens verzeichnet Kaiserswerth einen besonders großen Zuzug ausländischer Familien oder Familien, die aus dem Ausland zurückkommen. Die Internationale Schule (ISD) ist von fast überall fußläufig erreichbar und die gute Infrastruktur mit fünf U-79 Haltestellen und diversen Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants, Ärzten etc. macht ihn auch für Senioren sehr attraktiv. Für diese Zielgruppe fehlt es allerdings an barrierefreien Wohnungen.

## Kalkum

Dörfliche Wohnidylle mit Schloss und Kirche aus dem 11. Jahrhundert bietet der östlich von Kaiserswerth angesiedelte Stadtteil Kalkum. Kleine Fachwerkhäuser, alte Gutshöfe die zu hochwertigen Wohnungen ausgebaut wurden - hier befinden sich luxuriös ausgestattete Immobilien, die für den Ortsfremden kaum zu finden sind. Aber auch gemütliche Häuschen mit viel Charme für den kleineren Geldbeutel. Wer gezielt nur in Kalkum sucht, braucht jedoch Geduld. Mit im Schnitt gerade einmal 2-3 Kaufangeboten ist der Markt recht dünn. Dafür sind die Kaufpreise günstiger als in Kaiserswerth.

## Unsere Einschätzung

*Der demographische Wandel macht sich auch auf dem Immobilienmarkt im Düsseldorfer Norden bemerkbar. Es fällt auf, dass viele Senioren ihr Haus umgehend verkaufen würden, wenn sie im Gegenzug eine adäquate und barrierefreie Wohnung im selben Wohngebiet fänden. Trotz des hohen Preisniveaus sollten Eigentümer berücksichtigen, dass nicht jeder „Mondpreis“ gezahlt wird. Bei älteren Häusern sind Sanierungs- und Umbaukosten in nicht unerheblichem Maße zu berücksichtigen. Die Angebotspreise spiegeln in den meisten Fällen nicht den tatsächlich erzielten Kaufpreis wieder. Dazu beobachten wir verstärkt, dass sich die neue Kreditreform aus März 2016 langsam bemerkbar macht. Obwohl die Zinsen nach dem Brexit nochmals deutlich gefallen sind, lehnen viele Banken Finanzierungen ab. Die konservativen Immobilienbewertungen der Banken bringen meist einen deutlich unter dem Marktwert liegenden Beleihungswert mit sich, welcher für die Bank die entscheidende Größe zur Risikobewertung ist.*

*Noch ist eine Stagnation oder gar ein Fallen der Immobilienpreise nicht abzusehen. Langfristig gesehen werden die enormen Wertsteigerung abebben. Die staatliche Regulierung der Kreditvergabe zeigt bereits die ersten Resultate. Auch sollten Verkäufer immer die beiden Faktoren Wertsteigerung und Modernisierungsgrad im Auge behalten. Ein Investitionsstau kann schnell den Wertzuwachs der letzten Jahre schmelzen lassen.*

## VIP-SUCHE Können Sie uns helfen?

**Familie Kampmann** ist eine große Familie mit vier Kindern im Alter von 2, 4, 6, und 9 Jahren. Alles Mädchen. Deshalb brauchen sie ein Ein-/ Zweifamilienhaus mit fünf oder sechs Zimmern. Dieses sollte in Wittlaer stehen, aber auch Kaiserswerth wäre denkbar. Perfekt wäre ein Haus mit Blick auf den Rhein oder mit Weitblick über die Felder, so dass man den Spaziergang mit dem Familienhund Nicky direkt vor der Haustür starten kann. Als Kaufpreis haben wir bis 1.600.000 Euro im Topf.



### SUCHPROFIL:

Kampmann. Ein/Zweifamilienhaus mit 5-6 Zimmern. Bis 1.600.000 Euro in Wittlaer, Kalkum und Kaiserswerth.

**Vermieter Franz Hollermann** lebt heute im Norden, oben in Kiel. Seine Liebe zu Düsseldorf besteht im Kontakt zu seinen Mietern weiterhin. Hier in Einbrungen hat er bereits vier Mietwohnungen und ist den Familien ein zuverlässiger und korrekter Wohnungsgeber. Jetzt suchen wir für ihn eine neue Kapitalanlage mit 2 oder 3 Zimmern, am liebsten bereits vermietet und mit Balkon oder Terrasse. Die Anlagesumme beträgt 400.000 Euro.

### SUCHPROFIL:

Hollermann. Wohnung zur Vermietung mit Balkon. Bis 400.000 Euro. Kaiserswerth u. Umkreis 5 km.



**Die Tesselhoffs** planen den Verkauf Ihres Hauses in Angermund. Jetzt wo die Kinder selber Familien haben, möchten sie sich kleiner setzen. Eine schöne Wohnung zur Miete oder zum Kauf wäre denkbar. Wichtig ist Barrierefreiheit und eine Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel. Ideal wäre eine Immobilie mit Aufzug. Die Kaltmiete darf max. 2.200 Euro betragen, das maximale Budget bei einem Kauf liegt bei 600.000 Euro.



### SUCHPROFIL:

Tesselhoff. Wohnung mit 3 Zimmern, barrierefrei. Terrasse oder Balkon. Budget 2.200 Euro/Monat bzw. 600.000 Euro. Zentrale Lage in Df-Norden.

## 10 Tipps für PRIVATVERKÄUFER

Tipp  
**1**

### Wer sind Ihre Konkurrenten?

Schauen Sie doch einmal im Internet nach, wie viele ähnliche Immobilien gleichzeitig angeboten werden. Beachten Sie auch die Nutzung: Bei einer Wohnung von 140 m<sup>2</sup> konkurrieren Sie zum Beispiel auch genauso mit Reihenhäusern oder Doppelhaushälften.

Tipp  
**2**

### Welche Zielgruppe sprechen Sie an?

Für wen ist das Objekt ideal? Eine Wohnung im 2. Stock ohne Fahrstuhl ist zum Beispiel nicht für die Generation „gelebte Erfahrung“, also Menschen über 55 Jahre, geeignet.

Tipp  
**3**

### Ehrliche Liste der Vor- und Nachteile

Machen Sie eine Liste mit Vor- und Nachteilen Ihrer Immobilie. Überlegen Sie, dass ein Nachteil, wie zum Beispiel eine kleine Küche, für eine andere Zielgruppe ein Vorteil sein kann, beispielsweise für Singles.

Tipp  
**4**

### Die Interessenten kennen den Markt

Potenzielle Käufer haben eine überraschend gute Marktübersicht. Beachten Sie die aktuelle Lage auf Ihrem regionalen Immobilienmarkt, die Wirtschaftslage und die Zinssituation. Nicht Sie als Verkäufer machen den Preis, sondern der Markt bestimmt ihn.

Tipp  
**5**

### Kleine Mängel, große Wirkung

Beheben Sie unbedingt kleinere Mängel, die den ersten optischen Eindruck bestimmen. Dazu gehören beispielsweise die defekte Klingel, eine nicht funktionierende Außenbeleuchtung oder klemmende Fenster und Türen. Diese Kleinigkeiten lassen leicht auf schlechte Pflege schließen und bieten sofort Ansätze für Preisdiskussionen.

Tipp  
**6**

### Wichtige Unterlagen, die Sie brauchen

Halten Sie von Anfang an alle nötigen Unterlagen bereit. Dazu gehören u.a. der Grundbuchauszug, der Energieausweis, bei vermieteten Immobilien die Mietverträge und bei Wohnungen die Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen. Sie brauchen unbedingt auch aktuelle Grundrisse, die auch bauliche Änderungen beinhalten. Bei älteren Häusern mit Renovierungsbedarf werden ernsthafte Interessenten möglicherweise auch Schnitte und Detailplanung benötigen. Verlieren Sie keine Zeit, indem Sie diese Unterlagen erst dann suchen.

Tipp  
**7**

### Der Anruf von Interessenten

Beim Telefonat mit dem Interessenten ist Ihr Ziel nicht: „Wann möchten Sie besichtigen kommen“, sondern: „Was macht Sie interessant genug, dass ich Ihnen meine Tür öffne?“ Fragen Sie: Was sucht er? Wie lange schon? Passt Ihr Objekt zu den Vorstellungen? Wie wird er finanzieren?

Tipp  
**8**

### Stellen Sie die Fragen

Zeigen Sie Interesse für den Interessenten! Bei der Besichtigung sollten Sie viele Fragen stellen. Bereiten Sie sich gut darauf vor! So lernen Sie den Interessenten besser kennen.

Tipp  
**9**

### Weniger reden ist mehr

Geben Sie auch nicht zu viel von Ihren eigenen Verkaufsmotiven preis. Der Satz „Wir müssen verkaufen, weil wir uns ein anderes Objekt gekauft haben“ ist zwar ehrlich, aber zeigt dem Interessenten auch, dass Sie vielleicht Druck haben, schnell zu handeln!

Tipp  
**10**

### Keine Angst vor Kritik

Seien Sie innerlich gewappnet, dass ein Interessent Ihnen auch gerne die Negativmerkmale Ihrer Immobilie vor Augen führen wird. Manchmal sind es auch nur Argumente, die für eine Preisdiskussion ins Feld geführt werden. Nehmen Sie diese Sätze niemals persönlich.

# BESICHTIGUNG IN 360°

Bei uns haben Käufer die Möglichkeit, eine Immobilie vorab online zu besichtigen. 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche, in 360 Grad. Eine innovative Idee – spannend für Interessenten, Eigentümer und uns als Makler.



## VORTEILE FÜR DEN INTERESSENTEN

Eine All-Around-Besichtigung ist die aufregendere Art für Sie als Mieter oder Käufer, eine Immobilie zu entdecken. Nach kurzer Registrierung erhalten Sie die Zugangsdaten, um das Haus oder die Wohnung am PC betreten zu können.

Dabei sind Sie zeitlich unabhängig: Sie brauchen nur einen PC, ein Tablet oder ein Smartphone. Sie machen die Besichtigung von daheim oder im Büro, vor oder nach der Arbeit oder in der Pause. Besonders beliebt ist dieser praktische Service für Interessenten, die von außerhalb kommen und neu in unsere Region ziehen. Statt langer Anfahrten von manchmal mehreren Stunden, können die sich einen wunderbaren Eindruck aus der Ferne machen und vor der tatsächlichen Live-Besichtigung mit uns am Telefon ihre offenen Fragen klären. So werden sie bei unserer Begehung vor Ort das Gefühl haben, mit dem Haus einen bekannten Freund zu treffen.

Sie sparen Zeit, wenn das Haus oder die Wohnung eigentlich nicht Ihren Wünschen entspricht. Manches kann man immer umbauen, im lösungsorientiertem Denken sind wir versiert, aber vielleicht stellen wir im Telefonat doch fest, dass wir etwas anderes für Sie finden sollten.

Übrigens: Als VIP-Kunde haben Sie ab sofort die Möglichkeit, unter [www.vip.assvor.de](http://www.vip.assvor.de) Immobilien 5 Tage vor der offiziellen Veröffentlichung kennenzulernen. Vorpremieren jetzt online!



## VORTEILE FÜR DEN EIGENTÜMER

Mit dieser innovativen Idee verkaufen oder vermieten wir ein Haus oder eine Wohnung noch effektiver, noch schneller. Dabei respektieren wir Ihren Wunsch nach Privatsphäre: Ein Interessent muss sich deshalb vorher bei uns registrieren. Wir lassen nicht jeden in Ihr Wohnzimmer!

Mithilfe der All-Around-Besichtigung in 360 Grad vermeiden wir müßigen und erfolglosen Besichtigungstourismus! Und es ist die erste Besichtigung der Welt, in der Ihre Immobilie absolut sauber bleibt. Egal wie viele Besucher durch Ihre Räume spazieren, egal, ob es draußen regnet oder schneit.

Schätzen Sie einmal, wie lange sich Ihr Interessent bei einer All-Around-Besichtigung in Ihrer Immobilie aufhält? Die Antwort gibt uns die Online-Logdatei jeder Show: Sie dauert entweder fünf Minuten ... oder eine Stunde! Zu 97 Prozent ist der Interessent, der mehr als 45 Minuten durch Ihre Räume wandert, sich in jedem Zimmer genau umschaut, zurückkehrt und nicht selten bis zu einer halb Stunden in seinem neuen Zuhause verbringt, auch Ihr späterer Käufer oder Mieter! ■

## UND DAS SAGEN EIGENTÜMER ZU UNSERER IDEE

... was mir besonders gefallen hat, war die aufwändige Produktion mit einer Spezialkamera. Denn bevor jemand bei uns zur Besichtigung eingeladen wurde, wurde er gebeten diese Onlinebegehung aller Räume in 360 Grad zu besuchen. Das ASSVOR-Team kann in der Statistik darin genau ablesen, ob es der Interessent wirklich ernst meint. Und so fanden wir vielleicht auch dadurch ein nettes Paar für unsere luxuriöse Wohnung in Kaiserswerth, die sich von München sehr oft online einloggte. Die sagten beim Notartermin: Es war dann bei der Livebesichtigung fast wie Nachhause kommen!

Frank Almander, heute Hamburg

# ZWEI SONNENTERRASSEN

in Alt-Wittlaer

Erholung pur! Ruhe, viel Grün und eine nette Nachbarschaft. Wer hier wohnt sucht Entspannung nach einem anstrengenden Arbeitstag, will abschalten und „die Seele baumeln lassen“.

**Ca. 113 m<sup>2</sup> Wohnfläche | 2 Zimmer | Bad + Gäste-WC | 2 Südterrassen | Pool | Sauna**  
**neue Einbauküche**

Verbrauchsausweis | Baujahr 1974 | Energieträger: Gas | Kennwert: 102,80 kWh/(m<sup>2</sup>a)  
Energieeffizienzklasse: D

**Kaufpreis: 395.000 Euro**

Käuferprovision: 3,57% inkl. MwSt.



ALT-WITTLAER



## DOPPELHAUSHÄLFTE VON 2004



ALT-EINBRUNGEN

Flüstermarketing

Modernes, familiäres Wohnen mit Erholungsfaktor in Einbrungen. Ca. 280 m<sup>2</sup> Grundstück - genug Platz für tobende Kinder, Hunde oder gesellige Grillnachmittage.

**Ca. 175 m<sup>2</sup> zu Wohnzwecken ausgebauten Fläche | ca. 274 m<sup>2</sup> Grundstück | 7 Zimmer | Bad + Gäste-WC | Einzelgarage**

Verbrauchsausweis | Baujahr 2004 | Energieträger: Gas | Kennwert: 67,70 kWh/(m<sup>2</sup>a)  
Energieeffizienzklasse: B

**Kaufpreis: 750.000 Euro**

Käuferprovision: 3,57% inkl. MwSt.



## KAPITALANLAGE

Flüstermarketing

Das Doppelhaus befindet sich in Zentrumsnähe von Kaiserswerth. Bewohnt wird das Haus durch den jetzigen Eigentümer, welcher sein Haus an einen Investor verkaufen und als Mieter seinen Lebensabend im Haus verbringen möchte.

**Ca. 192 m<sup>2</sup> zu Wohnzwecken genutzte Fläche | ca. 342 m<sup>2</sup> Grundstück | 5 Zimmer | 2 Bäder + 1 sep. WC | Einzelgarage**  
Energieausweis wird bei Besichtigung vorgelegt.

**Kaufpreis: 720.000 Euro**

Käuferprovision: 3,57% inkl. MwSt.



KAISSERSWERTH



# IMMOBILIEN-FEUERWEHR

*Wenn die Sirene heult, tauscht der 53-jährige Wittlaerer den grauen Businessanzug mit der blauen Uniform: Er ist seit 34 Jahren bei der Freiwilligen Feuerwehr an vorderster Front dabei. Letztes Jahr rückte er selbst rund 40 Mal mit der Löschgruppe aus, um Menschen in Not zu helfen.*

**Herr Krüll, Sie sind als Geschäftsführer der ASSVOR IMMOBILIEN natürlich als Maklerprofi bekannt. Aber wenn die Sirene heult, tauschen Sie Anzug gegen Uniform und springen auf das rote Auto.**

**MARCUS KRÜLL:** Ich wollte schon als Kind Feuerwehrmann werden und bin mit 19 Jahren der Freiwilligen Feuerwehr beigetreten. Seit meinem Umzug nach Wittlaer bin ich hier im Düsseldorfer Norden in der Löschgruppe aktiv! So habe ich meine zwei Berufungen zusammen gebracht.

## Was haben Feuerwehrmann und Makler gemeinsam?

**MARCUS KRÜLL:** Scheinbar nichts und doch vieles. In beiden „Jobs“ muss man Profi sein, um gute Arbeit leisten zu können. Als Makler bin ich Allrounder! Wir müssen heute umfassend ausgebildet sein: Wir machen Werteinschätzungen, sind Werbefachleute und kennen die Gesetze und Verordnungen. Wir müssen einen komplizierten Notarvertrag verstehen und - besonders beim Verkauf von Wohnungen - wie ein Journalist recherchieren, damit der Käufer nicht nur die Übersicht aller Unterlagen hat, sondern von uns auch erfährt, was in den Eigentümerprotokollen beschlossen wurde. Und wie ein Feuerwehrmann muss ich die Gegend hier wie meine Westentasche kennen!

## Und als Feuerwehrmann?

**MARCUS KRÜLL:** In Wittlaer sind wir ca. 30 aktive Einsatzkräfte, die fünf Einsatzfahrzeuge und das Rettungsboot besetzen und zu rund 80 Einsätzen jedes Jahr ausrücken. Da man aber nie weiß, was für ein Einsatz kommt und wer von uns dabei ist, muss jeder alle Fahrzeuge und Geräte am Standort bedienen können – zumindest nach ein paar Jahren. Ich selbst bin nun schon 34 Jahre dabei!

## Wie vereinbart man das mit seinem Hauptberuf?

**MARCUS KRÜLL:** Man muss schon einiges an Zeit investieren. Auch am Heiligen Abend oder wie zuletzt während eines EM-Spiels muss man bei einem Alarm raus. Als Selbstständiger entscheide ich selbst, ob ich die Arbeit verlassen kann; ein Arbeitnehmer braucht die Zustimmung vom Chef. Am Wochenende und nach Feierabend entscheidet jeder selbst, ob er kommen kann.



## Fährt bei einem Feuerwehreinsatz auch die Angst mit?

**MARCUS KRÜLL:** Nein, aber die Vorsicht. Unsere eigene Sicherheit geht immer vor. Im Einsatz macht es keinen Unterschied, ob man hauptberuflich oder freiwillig am Einsatzort steht und so werden auch wir professionell trainiert!

## Gibt es Einsätze, die Sie nicht vergessen?

**MARCUS KRÜLL:** Die gibt es. Wie viele meiner Kameraden werde ich den Flughafenbrand vor 20 Jahren in Erinnerung behalten. Ich selbst habe auch die vorsätzliche Gasexplosion auf der Krahestraße in Flingern im Kopf. Wir haben damals mit Händen nach Verschüttenden gesucht. Und plötzlich schaut man vor sich in das verstaubte Gesicht einer toten Frau, die im Schlaf von der Explosion überrascht wurde. Das Bild werde ich niemals aus dem Gedächtnis löschen können!

## Was tröstet Sie bei schwierigen Einsätzen?

**MARCUS KRÜLL:** Der Gedanke daran, dass wir helfen konnten. Überhaupt gibt die Kameradschaft im Team viel Halt. Ach ja, da ist wieder eine Gemeinsamkeit: Auch bei ASSVOR sind wir Teamplayer, auch hier müssen wir uns aufeinander verlassen können. Und bei einem Rettungseinsatz, wenn wir als Trupp unter Atemschutz in ein verrauchtes Gebäude gehen, muss ich dem Kameraden blind vertrauen.

## Sind Sie schon einmal Kunden als Feuerwehrmann begegnet?

**MARCUS KRÜLL:** Ja, einmal. Ich lernte einen Kunden auf unserem Immobilienforum kennen. Drei Wochen später bei einem Einsatz stand ich in Uniform wieder vor ihm. Gott sei Dank war nichts Schlimmes passiert und wir mussten beide schmunzeln.



Im Düsseldorfer Norden gibt es mit Wittlaer, Kaiserswerth, Kalkum und Angermund vier von insgesamt zehn freiwilligen Löschgruppen als Teil der Feuerwehr Düsseldorf. Im Norden sind meist die Freiwilligen als erste am Einsatzort, um Hilfe zu leisten: Schon drei bis vier Minuten nach Alarm, rücken die Frauen und Männer aus, um zu helfen. Und wenn Not am Mann ist, unterstützen sie auch die Kräfte der anderen Stadtteile in Düsseldorf.

ASSVOR IMMOBILIEN ist spezialisiert auf private Wohnimmobilien in Düsseldorf und Umgebung.

Dabei konzentrieren wir uns auf Familien, Singles oder Paare, die hier ihr neues Zuhause suchen ... Geschäftsleute, die eine repräsentative Adresse benötigen ... Kapitalanleger, die eine gewinnbringende Immobilie mit nachhaltiger Wertsteigerung suchen und Senioren, die Wohnalternativen für ihren Lebensabend wollen.

**Und das ist unser Leistungsspektrum:**

- Verkauf Ihrer Immobilie
- Suche Ihrer neuen Eigentumswohnung oder Ihres Traumhauses
- Analyse und Vermietungskonzepte für Kapitalanlage-Immobilien
- Bieterverfahren/Auktion (freiwillige Versteigerung/Beratung)
- Best Ager-Beratung „Immobilien zur Verrentung“
- Vermietung
- Online-Besichtigung in 360 Grad
- Wertermittlung von Gebraucht-Immobilien
- Netzwerk von Architekten, Gutachtern, Anwälten, Steuerberatern und Finanzierungsvermittlern



**Filiale D-Wittlaer**

Bockumer Str. 24 | 40489 Düsseldorf  
Telefon 0211 54 76 15-60

**Filiale D-Kaiserswerth**

Am Kreuzberg 8 | 40489 Düsseldorf  
Telefon 0211 54 76 15-60

**Filiale Rtg.-Lintorf**

Speestraße 27 | 40885 Ratingen  
Telefon 02102 145 97-60

