



Bestellerprinzip beim Immobilienkauf?

Derzeit noch "Zukunftsmusik" - Interview mit Marcus Krüll, Geschäftsführer von ASSVOR Immobilien



Marcus Krüll, Geschäftsführer von ASSVOR Immobilien, im Gespräch mit Mediaberaterin Kirsten Kalinke (links) und Redakteurin Kirstin von Schlabendorf-Engelbracht. **Fotos: vos**

objekte übertragen lässt. Anders als die SPD fordern die Grünen jedoch zusätzlich eine Deckelung der Maklerprovision auf zwei Prozent, inklusive der gesetzlichen Umsatzsteuer und Nebenleistungen. Die Maklerbranche ist aufgeschreckt. Der Lokalurfer sprach mit Marcus Krüll, Geschäftsführer von ASSVOR Immobilien, über das Thema.

Lokalurfer: Herr Krüll, was raten Sie Kunden, die derzeit eine Immobilie erwerben wollen?

Marcus Krüll: Ob das Bestellerprinzip kommt oder nicht: Wer eine passende Immobilie findet, sollte jetzt zugreifen.

Werden Häuser und Wohnungen im Lokalurfer-Gebiet denn nun erschwinglicher für Kaufinteressenten?

Die Preise im Düsseldorf-Norden steigen sicherlich nicht mehr so stark wie in den vergangenen Jahren, aber günstiger werden Immobilien in nächster Zeit auch nicht.

Sollte das Bestellerprinzip tatsächlich kommen, werden die Kosten meiner Meinung nach in gewisser Weise un-

geschicht.

Was meinen Sie genau?

Bei einer Einführung eines Bestellerprinzips würde die Courtage wahrscheinlich vom Verkäufer auf den Kaufpreis aufgeschlagen. Somit erhöht sich der Kaufpreis und die zu zahlende Grunderwerbsteuer für den Käufer. Im Umkehrschluss kassiert das Land.

Was raten Sie Eigentümern, die in nächster Zeit ein Objekt verkaufen wollen? Welche Kosten kämen auf ihn zu?

Die Maklercourtage schwankt in Deutschland derzeit zwischen 3,57 und 7,14 Prozent. In unserem Geschäftsgebiet werden dem Käufer in der Regel 3,57 Prozent berechnet. Verkäufer zahlen zumindest in unserem Unternehmen keine Provision.

Ich glaube nicht, dass ein vernünftig denkender Eigentümer den Zeitpunkt seines Verkaufs vom angedachten Bestellerprinzip abhängig macht. Er wird sich vielmehr dafür interessieren, ob es für ihn sinnvoller ist seine Immobilie privat ohne Makler zu verkaufen, oder ob das Hinziehen eines professionell

arbeitenden Maklers für ihn unter dem Strich nicht mehr Verkaufserlös bedeutet.

Was spricht in Ihren Augen für das Bestellerprinzip?

Was wäre Ihrer Meinung nach eine "saubere" Lösung für den Immobilienmarkt?

Im Sinne einer freien Marktwirtschaft müsste man alles so lassen, wie es ist. Gegen das Bestellerprinzip habe ich dann nichts, wenn Makler und Eigentümer selbst die Höhe der Provision vereinbaren können, also keine Deckelung erfolgt. Über den örtlichen Markt regelt sich dann die Höhe und Art der

Provision von ganz alleine. Ich sehe sogar eher eine große Chance für den Profimakler: Durch das Bestellerprinzip würden Verkäufer vor Auftragsvergabe sorgfältiger bei der Auswahl ihres Maklers sein, als sie es derzeit sind. So genannte "Küchenschmakler" oder weniger qualifizierte Makler würden vom Markt verschwinden und damit die Branche insgesamt aufgewertet. Um den Immobilienwerb günstiger zu gestalten, sollten die Länder besser die Grunderwerbsteuer, in NRW 6,5 Prozent, reduzieren. Das wäre ehrlich.

Beim 4. Kaiserswerther Immobilienforum hatten interessierte Besucher auch in diesem Jahr wieder die Möglichkeit, Tipps für den Hausverkauf in Eigenregie zu bekommen. Warum machen Sie das? Nehmen Sie sich nicht die „Butter vom Brot“?

Nein, im Gegenteil. Wir lassen Eigentümer, die ein Objekt verkaufen möchten, hinter die Kulissen eines Maklers schauen und geben unter anderem Tipps zur richtigen Ter-

minierung. Gesprächsführung mit Kaufinteressenten und informieren über rechtliche Anforderungen. Oft sieht man ja nur die Spitze des Eisbergs.

Wenn ein Teilnehmer seine Immobilie in Eigenregie für einen guten Verkaufspreis veräußert, wird er sicherlich positiv über uns reden und uns weiterempfehlen.

Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?

Wir haben in den letzten sechs Jahren für viel Bewegung im regionalen Maklermarkt gesorgt. Neben dem Immobilienforum, das in diesem Jahr zum vierten Mal stattfand, legen wir sehr viel Wert auf emotionales Marketing und Transparenz gegenüber unseren Kunden. Ob Home-Staging, Luftbilder mit Drohnen, virtuelle Rundgänge durch unsere zu vermarktenden Objekte oder die Tauschbörse für Familien/Senioren: Wir wollen mit unserem Unternehmen anders sein. Und ohne mein tolles, motiviertes Team wäre das nicht möglich. Bei ASSVOR wird viel gelacht und auf die Beine gestellt, darauf bin ich stolz. Auch für die nächsten



Seit 1989 ist Marcus Krüll als Finanz- und Immobilienmakler tätig. **Fotos: vos**

Jahre haben wir uns einiges vorgenommen, aber mehr wird noch nicht verraten.

Vielen Dank für das Gespräch.

KEN