

MAI 2025

WOHNEN + LEBEN

IM DÜSSELDORFER NORDEN + DUISBURGER SÜDEN

Das ASSVOR ImmoMagazin

WENN DAS ELTERNHAUS KEINE ZUKUNFT HAT

Warum es Zeit ist, über den Generationenwechsel nachzudenken

EINE ERFOLGSGESCHICHTE

Mit guten Ideen weiter auf Erfolgskurs

INDIVIDUELLE WOHLNÜSUNGEN SCHAFFEN

Es braucht oft mehr als nur eine Küchenplanung

AKTUELL

*Mit den Bodenrichtwerten
vom 1. Quartal 2025*

02 | INHALT + IMPRESSUM

03 | VORWORT
IHR ASSVOR TEAM

04 | IMMOBILIENNACHRICHTEN
AKTUELLE INFORMATIONEN RUND UM IMMOBILIEN

06 | WENN DAS ELTERNHAUS KEINE ZUKUNFT HAT
GENERATIONENWECHSEL



10 | AKTUELLE BODENRICHTWERTE
DÜSSELDORFER NORDEN

11 | DER BODENRICHTWERT
IMMER EIN BLICK IN DIE VERGANGENHEIT

Impressum **WOHNEN + LEBEN im Düsseldorfer Norden und Duisburger Süden, das ASSVOR Immo-Magazin** | Herausgeber: ASSVOR GmbH, Arnheimer Straße 19, 40489 Düsseldorf | Handelsregister: Amtsgericht Düsseldorf, HRB 50286 | Geschäftsführer: Marcus Krüll, Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß § 27a UStG: DE814230515 | Verantwortlich im Sinne des Mediengesetzes: Marcus Krüll | Die Veröffentlichung, Vervielfältigung, Verbreitung, auch auszugsweise, ist ohne vorherige Genehmigung der ASSVOR GmbH nicht gestattet. Alle Rechte vorbehalten. Alle Angaben ohne Gewähr. | Bildnachweise: S. 1 © Adobe Stock (Bild-Nr. 96765818, Syda Productions); S. 2 © Adobe Stock (Bild-Nr. 70324556, Syda Productions), © PLANA Küchenstudio Hilden; S. 3 © ASSVOR GmbH; S. 4 © Adobe Stock (Bild-Nr. 95765983, Tiberius Gracchus); © Pexels (Bild-Nr. 147458-834892 jeshoots.com; athena;

12 | AKTUELLE BODENRICHTWERTE
DUISBURGER SÜDEN

14 | EINE ERFOLGSGESCHICHTE
MIT GUTEN IDEEN WEITER AUF WACHSTUMSKURS

15 | MARKTGESCHEHEN
LAND IN SICHT

16 | ZINSENTWICKLUNG
HÖHERE BAUZINSEN DURCH STAATVERSCHULDUNG

17 | IMMOBILIENKAUF
WIE VIEL IMMOBILIE KANN ICH MIR NOCH LEISTEN?

18 | INDIVIDUELLE WOHLNÜSUNGEN SCHAFFEN
ES BRAUCHT OFT MEHR ALS NUR EINE KÜCHENPLANUNG



Bild-Nr. 2323080, athena), © Adobe Stock (Bild-Nr. 524162693, David); S. 6-7 © Adobe Stock (Bild-Nr. 70324556, Syda Productions); S. 8 © Adobe Stock (Bild-Nr. 72686742, Syda Productions); S. 9 © Adobe Stock (Bild-Nr. 72686742 + 181156305, Syda Productions) S. 10 + 12 + 14 © ASSVOR GmbH; S. 15 © Adobe Stock (Bild-Nr. 248268552, tinyakov); S. 16 Interhyp © Statista; S. 18 + 19 © PLANA Küchenstudio Hilden; S. 20 © ASSVOR GmbH | Druck: Clasen Media Service UG, Düsseldorf-Lohausen | Lektorat: Complexis GmbH – ehemals Anne Fries | Lektorat & Übersetzungen, Düsseldorf | Auflage: 32.000 Ex. | Mai 2025 Hinweis: In einigen der Texte wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten sind dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

VORWORT

Liebe Leserin, lieber Leser,

in dieser Ausgabe geht es vor allem um Veränderungen. Es geht um Häuser, gedacht für die eigenen Kinder, die aber ihre Wege gehen möchten. Früher war es insbesondere im ländlichen Bereich üblich, dass Wohneigentum auf die nächste Generation übertragen wurde. Das Leben spielte sich sehr regional im Dorf ab. Auch Generationenhäuser waren keine Seltenheit. Das ist heute bis auf wenige Ausnahmen nicht mehr so und neue Ideen sind gefragt.

Das gilt auch für den Lebensstil. Heute spielt sich das Leben in offenen Küchen mit angrenzendem Wohn- und Essbereich ab. Wir sind als Makler immer wieder begeistert, mit welchen schönen Ideen unsere Kunden alte Häuser verändern und ein ganz neues Wohnambiente ermöglichen.

Und natürlich berichten wir wieder über die aktuelle Zinsentwicklung und die neuesten Bodenrichtwerte.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und freuen uns auf ein Feedback von Ihnen.

Ihr

Marcus Krüll
Geschäftsführer ASSVOR GmbH



WIE EIGENTÜMER IHRE IMMOBILIEN NACHHALTIG PFLEGEN UND INSTAND HALTEN

Eine Immobilie ist eine langfristige Investition, die regelmäßige Pflege und Wartung erfordert. Frühzeitige Instandhaltung hilft, Reparaturkosten zu vermeiden und den Wert zu sichern. Eine regelmäßige Wartung kann vor Schäden schützen. Eigentümer sollten insbesondere folgende Bereiche im Blick behalten:

- **Dach und Fassade:** Frühzeitige Erkennung von Rissen oder Feuchtigkeit schützt vor Folgeschäden.
- **Heizung und Sanitär:** Jährliche Wartung erhöht Effizienz und verhindert Defekte.
- **Fenster und Türen:** Dichtungen prüfen, um Energieverluste zu vermeiden.

Nachhaltige Instandhaltung umfasst auch den Einsatz langlebiger Materialien, z. B. für robuste Böden, oder die Installation effizienter Heizsysteme – das spart langfristig Kosten und verbessert die Energiebilanz.

Wartungsverträge mit Fachbetrieben sind sinnvoll, besonders bei Anlagen mit gesetzlichen Prüfpflichten.

Fazit: Wer auf regelmäßige Pflege setzt, erhält den Immobilienwert und profitiert von höherer Wohnqualität und besseren Verkaufschancen.

MIETIMMOBILIE: MIETHÖHE IMMER IM AUGE BEHALTEN

Vermieter müssen sich bei Mieterhöhungen oder einer Neuvermietung an gesetzliche Rahmenbedingungen halten. Das ist auch gut so.

Aber es gibt auch Vermieter, die seit vielen Jahren keine Mieterhöhungen durchgeführt haben und bei denen die Mieten deutlich unter dem Mietspiegel liegen. Meist sind es Privatleute mit einer Immobilie, wie einer vermieteten Wohnung oder einem kleinen Mehrfamilienhaus, die als Altersvorsorge gedacht ist.

Als Grund für die sehr fairen Mieten wird dann meistens angegeben, dass die monatlichen Mieteinnahmen auskömmlich sind, oder Mieter, die teilweise seit vielen Jahren im Haus leben, nicht überstrapazieren oder vor den Kopf stoßen möchte. Das ist sehr lobenswert.

Es gibt sie also noch: Vermieter, die nicht jeden Cent einer möglichen Mieterhöhung durchsetzen wollen. Die sich Gedanken wegen Ihre Mieter und deren Umstände machen. Darüber wird zu wenig gesprochen oder geschrieben. Leider.

Allerdings kommt für den Vermieter dann das böse Erwachen, wenn die Wohnung oder das Haus verkauft werden soll, weil das Geld für die geplante Altersversorgung benötigt wird. Da der Verkaufspreis sich üblicherweise nach dem Ertragswert, d.h. den aktuellen bzw. zeitnah umsetzbaren Mieten, richtet, bedeuten Mieten deutlich unter der ortsüblichen Miete auch einen deutlich niedrigeren Verkaufspreis.

Die Kaufpreise vermieteter Objekte liegen in unserer Region derzeit beim 18- bis 25-Fachen der jährlichen Kaltmiete, je nach Alter, Zustand und Typ der Immobilie.

Wenn man das bewusst als Vermieter in Kauf nimmt, ist ja alles in Ordnung. Ansonsten sollten Vermieter ihre Mieten mit Augenmaß regelmäßig anpassen. Zwischen ganz billig und ganz teuer gibt es die berühmte goldene Mitte. Fairness sollte immer für beide Seiten gelten.

Sofern ein Verkauf in nächster Zeit beabsichtigt ist, sollten Vermieter einen Experten zu Rate ziehen und eine zielführende Strategie finden.

Von Marcus Krüll

BAULÄRM UND BAUSTELLEN: WELCHE RECHTE HABEN IMMOBILIENEIGENTÜMER?

Baustellen in der Nachbarschaft können für Immobilieneigentümer zur Herausforderung werden. Lärm, Staub und Verkehrsbehinderungen sind oft unvermeidlich, doch es gibt klare rechtliche Regelungen, die Eigentümer schützen. Dieser Artikel gibt einen Überblick darüber, welche Rechte Immobilienbesitzer haben und wie sie sich gegen unzumutbare Beeinträchtigungen wehren können.

Baulärm ist grundsätzlich zulässig, solange er in einem vertretbaren Rahmen bleibt. Die gesetzlichen Ruhezeiten müssen jedoch eingehalten werden. In den meisten Kommunen gelten werktags Ruhezeiten zwischen 22:00 und 6:00 Uhr sowie eine Mittagsruhe zwischen 12:00 und 15:00 Uhr. Besonders lärmintensive Arbeiten dürfen zudem oft nur in bestimmten Zeitfenstern durchgeführt werden.

Wenn eine Baustelle in der Nachbarschaft die Wohnqualität erheblich beeinträchtigt, kann dies unter bestimmten Voraussetzungen eine Wertminderung der Immobilie bedeuten. In Einzelfällen haben Gerichte bereits entschieden, dass betroffene Eigentümer Entschädigungen erhalten können, insbesondere wenn die Bauarbeiten über

Jahre hinweg andauern oder gesetzliche Vorschriften nicht eingehalten werden.

Möglichkeiten der Einflussnahme für Eigentümer:

Einsicht in Baupläne: Eigentümer haben das Recht, Baupläne einzusehen, wenn sie von den Maßnahmen betroffen sind.

Einwände im Genehmigungsverfahren: Falls eine Baustelle geplant ist, können Nachbarn in der Regel während eines bestimmten Zeitraums Einsprüche erheben.

Mediation und Gespräche: Oft hilft es, frühzeitig das Gespräch mit den Bauherren oder Behörden zu suchen, um eine einvernehmliche Lösung zu finden.

Wann ist eine Baustelle unzumutbar? Wenn Bauarbeiten dauerhaft die Wohnqualität erheblich beeinträchtigen, etwa durch extreme Lärmpegel oder übermäßigen Staub, können Eigentümer Maßnahmen ergreifen. In besonders schweren Fällen ist eine Unterlassungsklage möglich, wenn nachweislich Vorschriften missachtet werden.

Baustellen in der Nachbarschaft sind zwar oft unvermeidlich, aber Immobilieneigentümer haben dennoch Rechte. Durch eine frühzeitige Kommunikation und das Prüfen rechtlicher Grundlagen lassen sich viele Probleme vermeiden. Sollte es zu starken Beeinträchtigungen kommen, können rechtliche Schritte geprüft werden, um Eigentumsinteressen zu schützen.

MODERNE SMART-HOME-SYSTEME: MEHR KOMFORT, SICHERHEIT + WERT

Komfort durch Automatisierung: Mit Smart-Home-Technologien lassen sich alltägliche Abläufe automatisieren. Beleuchtung, Heizung und Haushaltsgeräte können zentral gesteuert und an individuelle Bedürfnisse angepasst werden. So ist es beispielsweise möglich, die Raumtemperatur automatisch abzusenken, wenn niemand zu Hause ist, oder die Beleuchtung an die Tageszeit anzupassen. Dies erhöht nicht nur den Komfort, sondern trägt auch zur Energieeinsparung bei.

Erhöhte Sicherheit: Moderne Smart-Home-Sicherheitssysteme bieten Funktionen wie Überwachungskameras, Sensoren für Türen und Fenster sowie Alarmsysteme, die alle zentral verwaltet und bedient werden können. Im Falle eines Einbruchversuchs können beispielsweise Wachdienste oder Kontaktpersonen benachrichtigt, Videoaufzeichnungen aktiviert und Sirenen ausgelöst werden. Auch aus der Ferne kann aktiv eingegriffen werden, etwa durch das Einschalten von Lichtern oder das direkte Ansprechen der Eindringlinge.

Energieeffizienz und Kosteneinsparung: Intelligente Heizungs- und Klimasysteme, die den Energieverbrauch optimieren und langfristig zu Einsparungen bei Strom- und Wasserverbrauch oder Heizkosten führen, sind für viele Mieter und potentielle Käufer heute schon ein Must-have. Durch maßgeschneiderte Automatisierung können Hausbesitzer den Energieverbrauch einzelner Geräte oder ganzer Systeme überwachen und regulieren.

Wertsteigerung der Immobilie: Die Integration von Smart-Home-Technologien kann den Wert einer Immobilie steigern. Eine Immobilie mit durchdachtem Smart-Home-Konzept hebt sich positiv von anderen Angeboten ab und kann somit einen höheren Verkaufspreis erzielen.

WENN DAS ELTERNHAUS KEINE ZUKUNFT HAT

WARUM ES ZEIT IST, ÜBER DEN
GENERATIONENWECHSEL
NACHZUDENKEN



Für viele Menschen ist das eigene Haus mehr als nur vier Wände – es ist ein Zuhause voller Erinnerungen. Hier wurden Kinder großgezogen, Weihnachten gefeiert, Gärten gepflegt und Lebensgeschichten geschrieben. Doch was passiert mit all dem, wenn die nächste Generation andere Wege geht?

Diese Frage stellen sich immer mehr Hausbesitzer – oft zu spät. Der Generationenwechsel bei Immobilien wird zu einer der größten Herausforderungen unserer Zeit. Denn was einst als sicheres Erbe galt, ist für die Kinder oft nicht mehr tragbar – emotional, finanziell oder praktisch.



GUTE LÖSUNGEN LIEGEN OFT SO NAHE

Eine Familie aus Angermund etwa entschied sich, das Elternhaus in zwei Wohneinheiten aufzuteilen: Die Eltern zogen ins Erdgeschoss, das Obergeschoss wurde modernisiert und an eine junge Familie vermietet. So blieb das Haus belebt, und die Unterhaltskosten wurden geteilt. In einem anderen Fall wurde das große Grundstück geteilt, verkauft und mit dem Erlös ein barrierefreier Neubau finanziert – direkt nebenan.

Auch Immobilienmakler spielen in solchen Situationen eine wichtige Rolle: Sie kennen den regionalen Markt, wissen um Entwicklungen, Nachfrage und Preise und können gemeinsam mit Eigentümern individuelle Lösungen entwickeln – sei es für einen ruhigen Verkauf, eine Umnutzung oder die Vermittlung an Familien, die genau so ein Zuhause suchen.

Offene Gespräche mit den Kindern, ein realistischer Blick auf den Zustand und Wert des Hauses sowie die frühzeitige Einbindung von Fachleuten schaffen Klarheit und Frieden. Denn am Ende ist ein Zuhause mehr als nur ein Ort. Es ist das, was wir daraus machen. Und manchmal bedeutet Liebe auch, loszulassen – zum richtigen Zeitpunkt und mit einem guten Gefühl.

„MAMA, ICH WEISS NICHT, WAS ICH MIT DEM HAUS MACHEN SOLL ...“

Ein Beispiel, das vielen bekannt vorkommen dürfte: Familie Berger aus dem Düsseldorfer Norden. Das Ehepaar hat vor 35 Jahren ein großzügiges Einfamilienhaus mit großem Garten gebaut. Damals war das Bauland noch sehr billig zu haben. Drei Kinder sind dort aufgewachsen – heute leben alle in anderen Städten, verteilt auf München, Hamburg und Zürich. Keines der Kinder hat Interesse, in das Elternhaus zurückzukehren.

„Natürlich hängen wir an dem Haus“, sagt Tochter Lena. „Aber unser Leben spielt woanders – die Kinder haben ihre Schulen, wir unsere Jobs. Und das Haus ist einfach viel zu groß.“ Die Vorstellung, sich um Heizung, Dachreparaturen und einen 1.200 m² großen Garten zu kümmern, ist für sie realitätsfern.

WENN DIE LIEBE ZUR IMMOBILIE ZUR LAST WIRD

Was viele Eltern unterschätzen: Der emotionale Wert, den sie dem Haus beimessen, ist nicht automatisch auf ihre Kinder übertragbar. Die nächste Generation hat oft ganz andere Wohnbedürfnisse. Was früher Statussymbol war – das freistehende Haus mit Rasenmäher und Werkbank –, bedeutet heute oft nur Verantwortung, Kosten und Aufwand.

Hinzu kommen gestiegene Lebenshaltungskosten und unsichere wirtschaftliche Aussichten. Große Grundstücke oder sanierungsbedürftige Immobilien werden für viele Erben zur finanziellen Belastung. Besonders schwierig wird es, wenn mehrere Geschwister erben: Einer müsste die anderen auszahlen, was bei heutigen Immobilienwerten kaum machbar ist. So kommt es häufig zu Zwangsverkäufen oder jahrelangen familiären Spannungen.

DER STILLE AUSZUG: WENN EIN ZUHAUSE LEER STEHT

Nicht selten bleiben Häuser nach dem Tod der Eltern leer stehen – weil niemand weiß, was damit geschehen soll, oder weil die Entscheidung schwerfällt. Ein leer stehendes Haus jedoch altert schnell, verursacht Kosten und verliert an Wert. Was einst ein Ort voller Leben war, wird zur stillen Ruine voller offener Fragen.

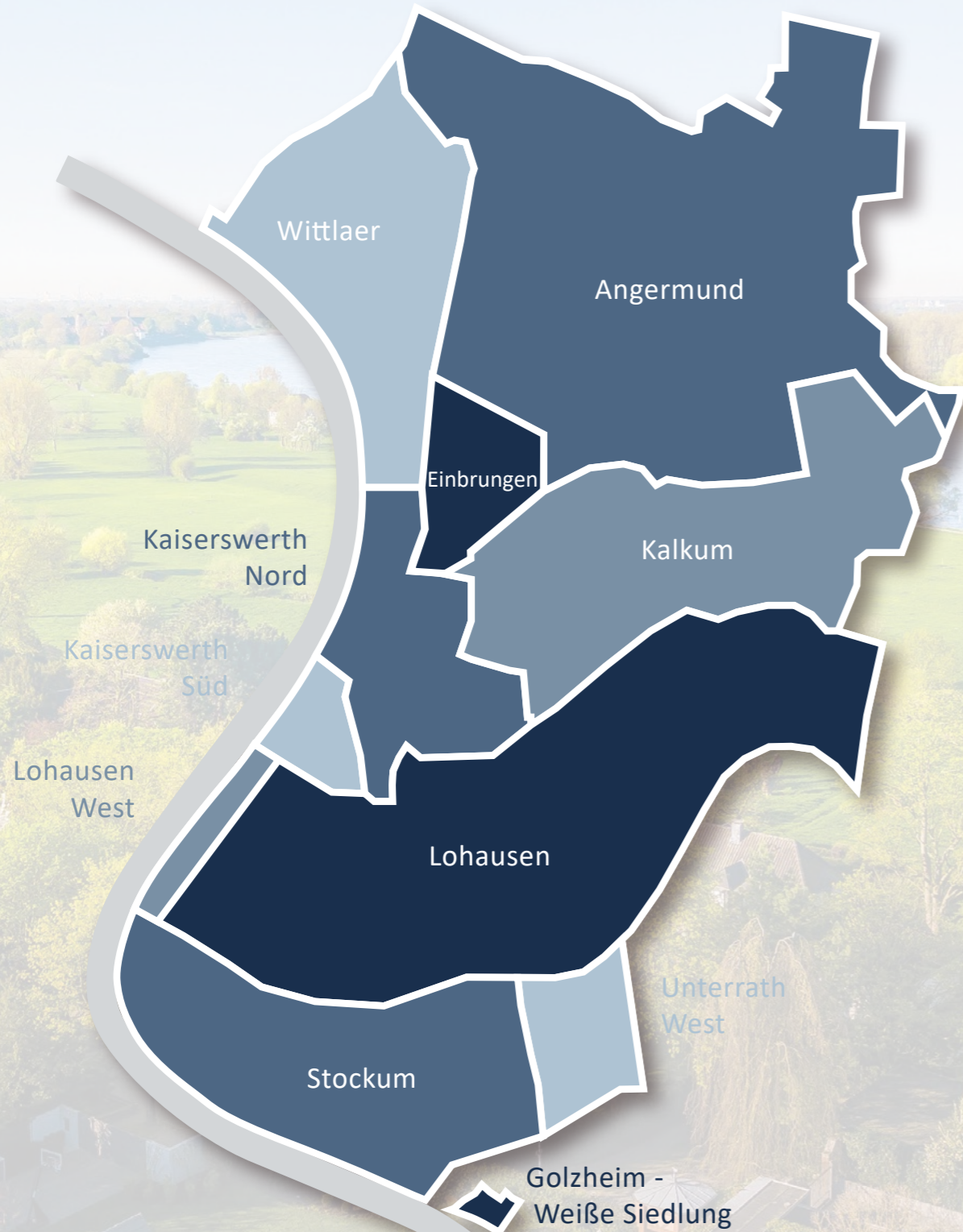
FRÜHZEITIG HANDELN – FÜR SICH SELBST UND DIE FAMILIE

Die gute Nachricht: Es gibt Lösungen. Wer sich rechtzeitig Gedanken macht, kann viel bewirken. Ob durch eine Schenkung zu Lebzeiten, einen geplanten Verkauf oder auch eine kreative Umnutzung – etwa als Mehrgenerationenhaus, Einliegerwohnung zur Vermietung oder sogar als gemeinschaftliches Wohnprojekt –, es gibt Wege, den Generationenwechsel sinnvoll und vorausschauend zu gestalten.



BODENRICHTWERTE DÜSSELDORF NORD

AKTUELLE BODENRICHTWERTE + EXEMPLARISCHE ENTWICKLUNG



Ortsteil	2015	2017	2019	2021	2023	2025	Veränderung 10 Jahre
Golzheim - Weiße Siedlung	1300	1550	1850	2350	2700	2450	88,46 %
Wittlaer	810	1000	1200	1550	1900	1700	109,88 %
Kaiserswerth Nord	740	850	990	1250	1450	1300	75,68 %
Kaiserswerth Süd	-	640	750	950	1100	990	54,69 %
Stockum	770	850	990	1250	1450	1300	68,83 %
Angermund	640	750	870	1000	1100	990	54,69 %
Kalkum	610	690	830	1050	1200	1100	80,33 %
Einbrungen	590	690	830	1100	1450	1300	120,34 %
Unterrath West	470	530	630	870	1050	1000	112,77 %
Lohausen	450	510	610	780	900	810	80,0 %
Lohausen West	780	880	1050	1350	1700	1550	98,72 %

Bodenrichtwerte für ein-/zweigeschossige Objekte im Düsseldorfer Norden | Preis in Euro/m² | Stand März 2025, I. Quartal 2025; Quelle: BORIS-NRW ist das zentrale Informationssystem der Gutachterausschüsse und des Oberen Gutachterausschusses für Grundstückspreise in Nordrhein-Westfalen | www.boris.nrw.de

DER BODENRICHTWERT IMMER EIN BLICK IN DIE VERGANGENHEIT

In unseren Gesprächen mit Käufern und Verkäufern erleben wir häufig, dass der Begriff Bodenrichtwert falsch interpretiert wird und daher der angenommene Wert einer Immobilie zu hoch oder zu niedrig angesetzt wird.

Bodenrichtwerte sind durchschnittliche Werte für Grundstücke, die in einer bestimmten Lage ermittelt werden. Sie dienen als Orientierungshilfe zur Bewertung von Grundstücken und basieren auf regionalen Kaufpreisen. Diese Werte werden mindestens alle zwei Jahre von den zuständigen Gutachterausschüssen ermittelt und sind u. a. auch wichtig für die Besteuerung von Grund und Boden in Deutschland.

Vom Bodenrichtwert sind dann je nach Größe, Lage, Zuschnitt und Bebauung des Grundstücks, um nur einige Merkmale zu nennen, Zu- oder Abschläge zu nehmen.

Oft hat ein ganzer Stadtteil einen einheitlichen Bodenrichtwert. Jedem Laien dürfte aber klar sein, dass es innerhalb eines Stadtteils wertige und weniger wertige Grundstücke gibt. So gesehen kann der Bodenrichtwert immer nur einen Anhaltspunkt darstellen.

Da der Bodenrichtwert anhand erzielter Kaufpreise der Vergangenheit gebildet wird, ist es auch immer ein Blick zurück und der Immobilienmarkt kann sich seitdem nach oben oder nach unten entwickelt haben. Den aktuellen Markt kennt der örtliche Makler am besten, da dieser den Überblick über die Kaufpreise hat, die im Moment auch realisiert werden.

Der Wert eines Grundstücks ist immer der, den ein potentieller Käufer im Wissen aller Umstände bereit ist zu bezahlen, und nicht der, der auf dem Papier berechnet wird.

BODENRICHTWERTE DUISBURG SÜD

AKTUELLE BODENRICHTWERTE + EXEMPLARISCHE ENTWICKLUNG



Ortsteil	2015	2017	2019	2021	2023	2025	Veränderung 10 Jahre
Huckingen 1	240	240	250	280	310	310	29,17 %
Huckingen 2	245	245	260	290	320	320	30,61 %
Huckingen 3	260	290	330	380	420	420	61,54 %
Huckingen 4	270	270	290	320	350	350	29,63 %
Huckingen 5	270	280	290	320	350	350	29,63 %
Huckingen 6	290	310	330	380	460	460	58,62 %
Huckingen 7	300	350	370	430	470	470	56,67 %
Huckingen 8	310	330	350	400	480	480	54,84 %
Huckingen 9	310	350	370	420	500	530	70,97 %
Huckingen 10	460	630	630	730	800	850	84,78 %
Huckingen 11	-	-	-	-	800	800	-
Rahm 1	280	280	290	320	350	350	25,0 %
Rahm 2	290	300	360	390	470	470	62,07 %
Rahm 3	330	380	400	430	500	500	51,52 %
Rahm 4	330	350	370	400	470	470	42,42 %
Rahm 5	350	400	420	450	570	570	62,86 %
Rahm 6	-	-	-	-	-	530	-
Serm 1	240	260	260	320	350	350	45,83 %
Serm 2	270	300	320	360	400	400	48,15 %
Serm 3	280	340	360	410	450	450	60,71 %
Serm 4	300	330	350	400	440	440	46,67 %
Ungelsheim 1	225	230	260	290	320	320	42,22 %
Ungelsheim 2	225	230	260	290	320	320	42,22 %
Ungelsheim 3	225	230	270	300	330	330	46,67 %
Ungelsheim 4	245	260	280	310	340	340	38,78 %
Ungelsheim 5	260	260	280	310	340	340	30,77 %
Ungelsheim 6	420	420	420	450	520	520	23,81 %

Bodenrichtwerte für ein-/zweigeschossige Objekte im Duisburger Süden | Preis in Euro/m² | Stand März 2025, I. Quartal 2025; Quelle: BORIS-NRW ist das zentrale Informationssystem der Gutachterausschüsse und des Oberen Gutachterausschusses für Grundstückswerte in Nordrhein-Westfalen | www.boris.nrw.de

EINE ERFOLGSGESCHICHTE MIT GUTEN IDEEN WEITER AUF WACHSTUMSKURS

Die Firma ASSVOR Immobilien in Düsseldorf Kaiserswerth konnte sich in 15 Jahren als einer der führenden Makler im Norden von Düsseldorf etablieren. Eine gute Gelegenheit, mit dem Gründer und Geschäftsführer von ASSVOR, Marcus Krüll, einmal über das Berufsbild „Immobilienmakler“ zu sprechen.

W+L: Herr Krüll, Makler haben bei vielen Menschen keinen guten Ruf. Warum ist das Klischee so schlecht?

Krüll: Ganz so schlimm ist es hoffentlich nicht, aber ja, viele Menschen denken, der Makler verdient schnell und ohne viel Arbeit sein Geld. Und leider gibt es noch zu viele „Küchenschmanker“ mit erschreckenden Leistungen. Ich persönlich wünsche mir strengere Zulassungsvoraussetzungen für unseren Berufsstand. Insbesondere, weil die Themen, mit denen wir uns täglich beschäftigen, sehr anspruchsvoll sind, u. a. Baurecht, Bewertung von Immobilien, energetische Maßnahmen, Erbrecht, Kaufvertragsrecht, Mietrecht, Finanzierungen, Steuerrecht, um nur ein paar Beispiele zu nennen.

W+L: Aber Sie machen keine Rechtsberatung?

Krüll: Nein, wir machen ausdrücklich keine Rechtsberatung, das dürfen nur Personen mit entsprechender Erlaubnis oder Zulassung, in der Regel Anwälte. Aber im Zusammenhang mit einem Immobilienverkauf oder einer Vermietung müssen wir zu diesen Themen über Grundwissen verfügen und der Kunde erwartet das ja auch zu Recht von einem Immobilienexperten. Es gibt fast keinen Verkauf, bei dem vor Verkaufsstart nicht Dinge zu klären oder zu ordnen sind. Hinzu kommen noch Spezialthemen bei Projektierungen oder der Grundstücksentwicklung. Aber ebenso wichtig wie Fachwissen ist der menschliche und emotionale Faktor, meistens sogar in noch höherem Maße.

W+L: Wie meinen Sie das?

Krüll: Es geht bei uns zwar immer um eine „Immobilie“, aber es hat immer mit Menschen zu tun. Als Makler sind wir Netzwerker. Wir bringen Menschen als Verkäufer, Käufer, Vermieter und Mieter zusammen. Das ist nicht immer ganz einfach. Dann haben wir auf der Verkäuferseite oft getrennte Paare oder zerstrittene Erben. Wir sind dann zusätzlich auch noch Moderatoren in sehr emotionalen Situationen, die versuchen eine zielführende Lösung im Sinne aller Beteiligten zu finden. Das gelingt uns in der Regel auch. Lebenserfahrung und Einfühlungsvermögen in Kombination mit Expertenwissen sind hier der Schlüssel zum Erfolg. Wir erleben dabei viele traurige, meist

aber glückliche Momente. Ich habe schon darüber nachgedacht, ein Buch zu schreiben, so besonders sind manche Geschichten. Jeder Tag ist anders. Und deshalb liebe ich meinen Beruf.

W+L: Eine Besonderheit bei ASSVOR ist das Marketing. Geben Sie uns doch hier auch einmal einen Einblick.

Krüll: Wir wollten den Menschen zeigen, dass Makler eine wichtige Funktion haben und ihr Geld wert sind. Zu unserer Philosophie gehörte es von Beginn an, Immobilien hochwertig zu präsentieren. Professionelle Bilder und hochwertige Exposés sind das mindeste. Wir waren einer der ersten Makler damals, mit einer Lizenz für Drohnen, um Luftbilder von weitläufigen Grundstücken zu machen. Wir waren auch einer der ersten mit virtuellen 3D-Rundgängen. Alles heute eher selbstverständlich. Wir setzten schon immer auf digitale Prozesse, und Eigentümer werden 24/7 auf dem Laufenden gehalten. Damit haben wir uns am Markt durchgesetzt ...

W+L: ... und dann haben Sie das Immobilienforum gebaut.

Krüll: Genau, seit 2021 befindet sich unser Firmensitz in einem neuen, 320 m² großen Gebäude auf der Arnheimer Straße gegenüber der ESSO-Tankstelle neben dem öffentlichen Parkplatz. Hier haben wir genügend Platz für weitere Ideen. Aber mehr verraten wir noch nicht.

W+L: Wie groß ist Ihr Team?

Krüll: Mit mir sind wir acht Personen. Alle meine Mitarbeiter sind angestellt. Ich glaube nämlich, dass nur Festangestellte zu 100% dem Unternehmen loyal gegenüber sein können und die Unternehmensphilosophie leben. Bei uns gibt es daher auch weder Provisionsinteressen noch Kampf um Aufträge oder Kunden. Im Team sind wir so erfolgreicher für unsere Auftraggeber.

W+L: Was empfehlen Sie jemandem, der sich selbständig machen möchte?

Krüll: Egal in welcher Branche, man muss das Rad nicht neu erfinden. Aber man muss mit Engagement immer den Meter mehr gehen, an sich und seine Ideen glauben und diese konsequent umsetzen. Stillstand ist dabei Rückschritt. Und beim Umgang mit Kunden und Mitarbeitern diese so behandeln, wie man selbst behandelt werden möchte. Fair und mit Respekt.

W+L: Herr Krüll, vielen Dank für das Interview.

MARKTGESCHEHEN LAND IN SICHT

Nachdem Ende 2021 für Wohnimmobilien Höchstpreise zu verzeichnen waren, gab es in unserem Verkaufsgebiet eine deutliche Abkühlung der Verkaufspreise, teilweise um bis zu 30%. Im Jahr 2024 beruhigte sich der Markt. Es finden wieder Transaktionen statt, d. h. Käufer und Verkäufer finden auf einem niedrigeren Preisniveau wieder zueinander.

Auch 2025 setzt sich dieser Trend fort. Dies berichten uns auch viele Maklerkollegen aus anderen Regionen.

Dennoch: Die Anzahl der Nachfrager nach Immobilien ist weit von den Vorjahren entfernt. Das Angebot an Verkaufsobjekten ist hingegen deutlich gestiegen. Kaufwillige können also wieder vergleichen und verhandeln. Der Grund für weniger Nachfragen sind schlichtweg die deutlich höheren Zinsen. Viele Familien können sich bei den aktuellen Angebotspreisen keine Immobilie mehr leisten, oder aber die Traumimmobilie muss eine Nummer kleiner ausfallen bzw. man wechselt in eine günstigere Lage.

Kaufwillige sollten nach unserer Meinung jedoch nicht auf weiter fallende Preise setzen. Potentielle Verkäufer aber auch nicht auf deutliche Preissteigerungen. Im Moment sehen wir eher eine Seitwärtsbewegung.

Käufer und Verkäufer sollten bei ihrer Marktrecherche beachten, dass die öffentlich dargestellten Angebotspreise auch als solche zu verstehen sind und in den meisten Fällen nicht den Verkaufspreis spiegeln.



ZINSENTWICKLUNG

HÖHERE BAUZINSEN AUCH DURCH STAATSVerschULDUNG

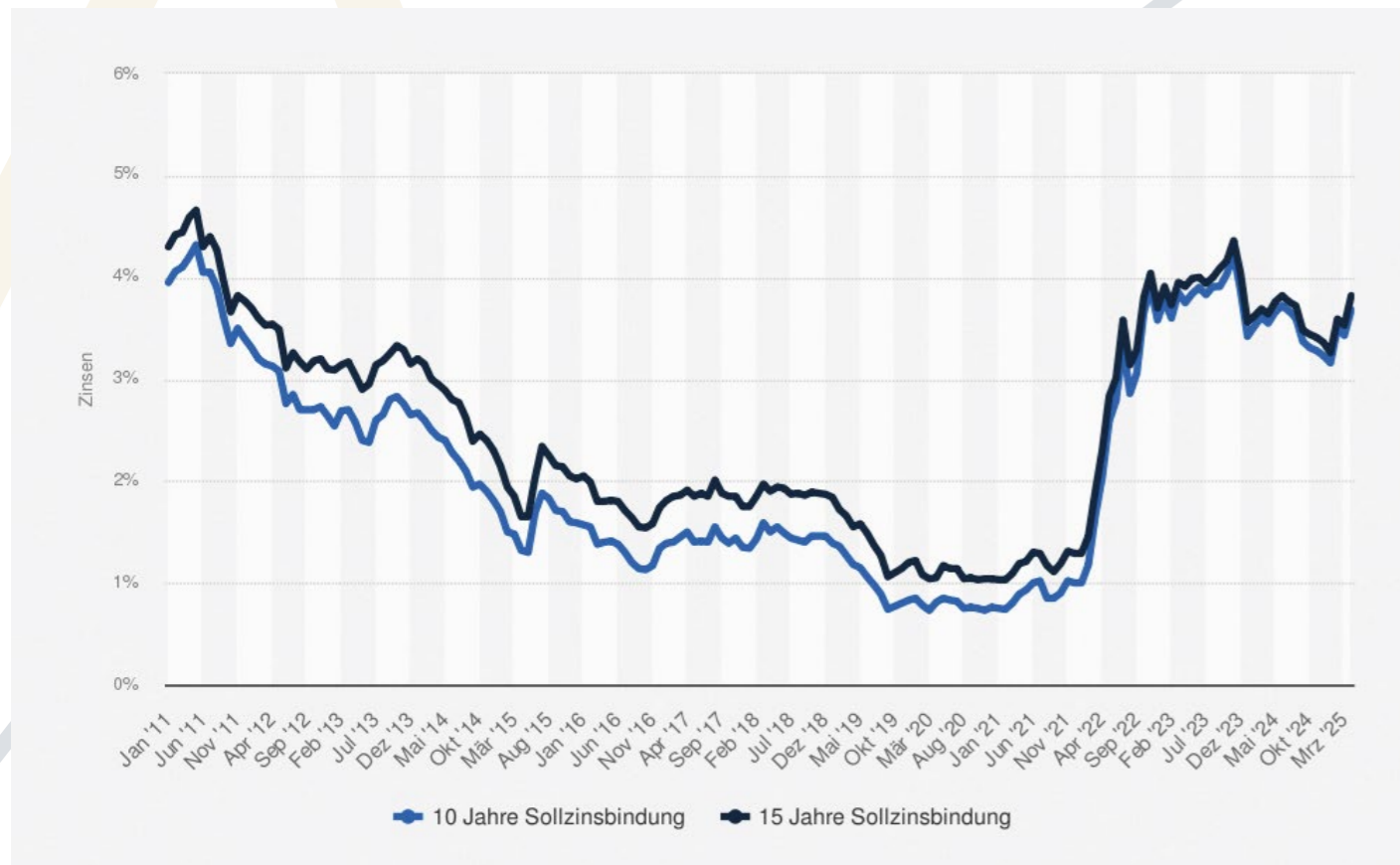
In den letzten drei Jahren sind die Bauzinsen stark gestiegen. War Ende 2021 eine zehnjährige Zinsbindung bei einigen Banken teilweise für knapp 0,8 % zu erhalten, sind es aktuell (April 2025) rund 3,5- 4,0 %. Historisch gesehen immer noch sehr günstig.

Grund für den rasanten Zinsanstieg waren in erster Linie die massiven Erhöhungen der Leitzinsen durch die EZB. Damit sollte die Inflation bekämpft werden, was auch gelungen ist. Eine Veränderung der Leitzinsen führt nicht grundsätzlich zu einer Änderung der Bauzinsen. Banken finanzieren nämlich ihre langfristigen Baudarlehen in der Regel durch Pfandbriefe. Diese wiederum orientieren sich an den Staatsanleihen, und diese werden durch die Leitzinsen beeinflusst. Also alles etwas komplexer und auch der Grund, warum EZB-Leitzins und Bauzinsen nicht synchron verlaufen.

Wie komplex der Finanzmarkt ist, zeigte sich erst jüngst. Auch ohne EZB-Zinserhöhung zogen die Bauzinsen innerhalb weniger Tage deutlich an, teilweise um 0,5 Prozentpunkte. Der Grund: Um den Anlegern Staatsanleihen zur Finanzierung des 500-Mrd.-Euro-Schuldenpakets der Bundesregierung schmackhaft zu machen, wurden die Zinsen der Anleihen angehoben. Damit erhöhten sich unmittelbar auch die Zinsen der Pfandbriefe und damit zugleich die Bauzinsen.

Zu einer Entspannung kam dann im April 2025 durch den Ausverkauf der US-Anleihen. Die Anleger flüchten aus den USA und suchen einen sicheren Hafen. Ein solcher sind deutsche Anleihen. Die erhöhte Nachfrage senkte deren Zins und dadurch auch die Bauzinsen. Da der Markt auch mit einer weiteren Senkung der EZB-Zinsen rechnet, gehen wir 2025 nicht von deutlich steigenden Bauzinsen aus.

ENTWICKLUNG DER BAUZINSEN IN DEUTSCHLAND - VON JANUAR 2011 BIS APRIL 2025



Quelle: Interhyp, © Statista 2025

IMMOBILIENKAUF

WIE VIEL IMMOBILIE KANN ICH MIR NOCH LEISTEN?

Die folgende Tabelle zeigt ein Beispiel, wie sich die gestiegenen Zinsen auf die mögliche Finanzierungshöhe auswirken können.

Nehmen wir einmal an, Familie Müller hat einen monatlichen Betrag von 2.625 Euro für eine Finanzierung zur Verfügung. Ferner sind 200.000 Euro Eigenkapital vorhanden. Dann hätte die Familie vor vier Jahren eine Immobilie im Wert von rund 1 Mio. Euro finanzieren können.

Durch die gestiegenen Zinsen verändert sich das Bild. Bei fast gleichem monatlichem Kapitaldienst sind nur noch 760.000 zu finanzieren, das sind fast 25% weniger.

Kaufpreis	Kaufnebenkosten (10 %)	Eigenkapital	Darlehen	Zins	Tilgung	Annuität	Aufwand p.a.	Monatliche Belastung
1.000.000 €	100.000 €	200.000 €	900.000 €	1,00 %	2,50 %	3,50 %	31.500 €	2.625 €
760.000 €	76.000 €	200.000 €	636.000 €	4,00 %	1,00 %	5,00 %	31.800 €	2.650 €

Die Tabelle zeigt deutlich, wie stark die Zinsen die Kaufkraft beeinflussen. Wer heute eine Immobilie erwerben möchte, sollte sich darüber im Klaren sein, dass höhere Zinsen die Finanzierung spürbar einschränken.

Viele Banken sind bei der Kreditvergabe vorsichtiger geworden. Zum einen wurden die Kreditrichtlinien verschärft. So werden inzwischen höhere Pauschalen für Lebenshaltungs-, Betriebs- und Heizkosten angesetzt. Ferner schauen sich die Banken die zu finanzierenden Objekte noch genauer an, insbesondere die energetische Situation und den Sanierungsstau.

In unserem Tagesgeschäft als Makler kommt es daher immer häufiger vor, dass wir für eine Immobilie eine Kaufzusage erhalten, die aber später mit dem Hinweis zurückgezogen wird, dass die Bank hier nicht mitspielt.

WIE VIEL EIGENKAPITAL ERWARTEN DIE BANKEN?

Faustregel: Je mehr Eigenkapital Sie einbringen, desto besser sind die Konditionen. Mindestens sollten laut Finanzierungsexperten etwa 15 bis 20% des Immobilienpreises von Ihrem Eigenkapital abgedeckt sein.

Darüber hinaus müssen Sie rund 10% für die Kaufnebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notargebühren, Grundbuchkosten und ggf. Maklerprovision von Ihrem Eigenkapitalanteil zahlen, da die Banken diese Kosten nicht finanzieren. Hier können die Banken keinen materiellen Gegenwert zugrunde legen, durch den der Kredit abgesichert wäre.

Falls eine Bank dennoch die Finanzierung dafür anbietet, werden die Zinsen in der Regel sehr hoch sein. Alternativ können Sie auch einen zusätzlichen Ratenkredit oder einen privaten Kredit von Freunden und Verwandten aufnehmen, um diese Kosten zu stemmen. Es ist in jedem Fall ratsam, vorher gründlich durchzurechnen, ob Sie die monatlichen Tilgungsraten für alle Kredite bedienen können.

Eine gründliche und frühzeitige Planung und ggf. Gespräche mit Finanzberatern sind unerlässlich.

INDIVIDUELLE WOHLNLSUNGEN SCHAFFEN

ES BRAUCHT OFT MEHR ALS NUR EINE KÜCHENPLANUNG

Viele der zum Verkauf stehenden Wohnungen und Häuser sind bereits in die Jahre gekommen. Eine umfangreiche Renovierung oder sogar Sanierung ist geplant. Die Küche steht dabei im Mittelpunkt und soll harmonisch in den Wohn- und Essbereich übergehen.

Sofern man keinen Innenarchitekten zur Hand hat, können gut aufgestellte Küchenplaner die Lösung sein, denn das Möbelprogramm namhafter Hersteller deckt die Bereiche Wohnen, Essen, Diele und Hauswirtschaft ebenfalls ab.

Wie gut das geht, haben wir bei einem Hausverkauf in Düsseldorf-Lohausen erlebt (siehe Fotos) und diesen zum Anlass genommen, ein Gespräch mit Slobodan Peric und Michael Rollenske, den Inhabern von PLANA Küchen in Hilden, zu führen.

W+L: Herr Peric, Ihr Unternehmen sitzt in Hilden. Wie kommt es, dass Sie hier im Düsseldorfer Norden tätig wurden?

Peric: Zum einen lebe ich mit meiner Familie hier und bin im Düsseldorfer Norden gut vernetzt. Zum anderen sind es nur 20 Minuten Fahrzeit, so dass wir hier bereits viele Projekte durchführen konnten.



Nachher

Am Platz der alten Sitzecke steht nun eine großzügige, moderne Küche.



Vorher

W+L: Was hat Sie dazu bewogen, 2010 Ihr eigenes Küchenstudio zu eröffnen?

Peric: Michael Rollenske und ich haben schon früh festgestellt, dass viele Küchenkäufer mit der Standardberatung in klassischen Möbelhäusern oder Küchenstudios unzufrieden sind. Eine Küche ist kein Produkt von der Stange – sie ist das Herzstück eines Zuhauses, ein Raum, in dem Menschen zusammenkommen, genießen und sich wohlfühlen. Unser Ziel war es von Anfang an, unseren Kunden eine Dienstleistung auf höchstem Niveau anzubieten – mit durchdachten Konzepten, einer umfassenden Beratung und einem Service, der weit über den klassischen Küchenverkauf hinausgeht. Dabei ist uns besonders wichtig, dass sich Qualität und Individualität nicht nur im High-End-Segment wiederfinden, sondern auch für Kunden mit einem mittleren Budget realisierbar sind.

W+L: Was genau unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen Küchenstudios?

Peric: Der größte Unterschied liegt in unserem ganzheitlichen Ansatz. Wir verkaufen nicht einfach Küchen – wir schaffen individuelle Wohnlösungen. Eine Küche muss nicht nur optisch ansprechend sein, sondern auch perfekt in den Wohnraum und zu den Bedürfnissen der Menschen passen, die darin leben. Deshalb bieten wir eine maßgeschneiderte Planung, die auch angrenzende Wohnbereiche wie Esszimmer, Hauswirtschaftsräume, Wohnwände oder Ankleiden mit einbezieht.

W+L: Sie begleiten Ihre Kunden also nicht nur während der Planungsphase, sondern auch darüber hinaus?

Rollenske: Genau, und das ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolgs. Unser Service beginnt nicht erst im Showroom, sondern häufig schon auf der Baustelle. Wir bieten Vor-Ort-Besichtigungen vor und während der Bauphase oder

Der Durchgang wurde verbreitert und das neue Esszimmer in die nun offene Wohnküche integriert.



Vorher



Nachher

Sanierung an, um sicherzustellen, dass jede Küche optimal in den Raum integriert wird. Das ist besonders wichtig bei Neubauten oder größeren Umbauten, weil man viele Details erst vor Ort richtig beurteilen kann.

W+L: Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden während des gesamten Prozesses optimal betreut werden?

Peric: Wir setzen auf persönliche Betreuung mit nur einem festen Ansprechpartner. Der Kunde hat von der ersten Beratung bis zur finalen Montage immer denselben Ansprechpartner, der ihn durch den gesamten Prozess begleitet. Das ist uns besonders wichtig, weil Küchenplanung oft mit vielen Fragen und Entscheidungen verbunden ist. Dabei endet unser Service nicht mit der Montage. Sollte es nach der Fertigstellung Fragen oder Probleme geben, sind wir jederzeit für unsere Kunden da – auch Jahre später. Dieses Engagement ist einer der Gründe, warum uns so viele Kunden weiterempfehlen.

W+L: Ihre Leistungen klingen nach einer Premium-Dienstleistung. Ist PLANA Küchen in Hilden nur für Kunden mit hohem Budget interessant?

Rollenske: Nein, das ist nicht der Fall. Unsere Idee war es, den Premium-Service, den man sonst nur aus dem High-End-Segment kennt, auch für Kunden mit mittlerem Budget anzubieten. Eine perfekt geplante und hochwertig ausgeführte Küche sollte nicht nur ein Luxusgut sein, sondern für viele Menschen erschwinglich sein. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, individuelle Traumküchen zu verwirklichen – unabhängig vom Budget.

DIE AKTUELLEN KÜCHENTRENDS – KLARE LINIEN UND WARMER TÖNE

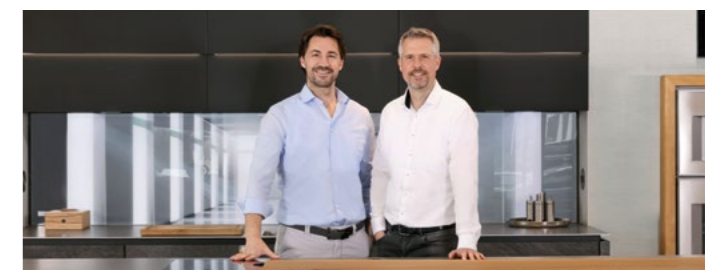
W+L: Welche Trends bestimmen derzeit den Küchenmarkt?

Peric: Momentan sehen wir eine klare Entwicklung hin zu schlichten, reduzierten Designs – „Weniger ist mehr“ ist das Leitmotiv. Grifflose Küchen stehen nach wie vor hoch im Kurs, da sie ein modernes und aufgeräumtes Erscheinungsbild schaffen.

Holz – insbesondere Eiche und Nussbaum – ist wieder stärker im Fokus, weil es für Wärme und Natürlichkeit steht. Auch bei den Farben gibt es interessante Veränderungen: Während Schwarz als Trendfarbe leicht rückläufig ist, setzen sich warme Töne wie Kaschmir, Sandbeige und Sandgrau immer mehr durch.

W+L: Herr Peric, Herr Rollenske, vielen Dank für das ausführliche Gespräch.

PLANA Küchenstudio Hilden
www.plana.de
hilden@plana.de
02103 5822-0





ASSVOR IMMOBILIEN

Arnheimer Straße 19 | 40489 Düsseldorf

www.assvor.de | service@assvor.de | Tel. 0211 547615-60