



IMMOBILIEN-EVENTS

IN OBERKASSEL

Böcker eröffnet Showroom

Die Luegallee in Düsseldorf Oberkassel hat einen neuen Immobilien-Treffpunkt. „Hierhin laden wir einmal im Monat zu Finanzthemen, Immobilienprojekten, Investments, Erbschaften oder auch zu Künstlergesprächen ein“, erklärt Dagmar Böcker-Schüttken, die einen Schreiner-Gesellenbrief und ein abgeschlossenes BWL-Studium in der Tasche hat und das Immobilienunternehmen seit 2001 in zweiter Generation leitet. Ihr Vater machte sich erst im Alter von 60

Jahren selbstständig. Das ist jetzt 30 Jahre her, seitdem ist Böcker eine feste Größe am Düsseldorfer Immobilienmarkt.

Dagmar Böcker-Schüttken profitiert noch immer von ihrer Schreiner Ausbildung. „Handwerkern begegne ich ohne Berührungsängste auf dem Bau“, sagt sie lachend. Der Showroom startet in einer Phase, in der der Düsseldorfer Immobilienmarkt so knapp ist wie selten: 5.900 Wohnungen fehlen, die Be-

*Emanuel Bay, Andrea Klötz-Befort (Assistentin der Geschäftsführung)
und Dagmar Böcker-Schüttken, Böcker Immobilien*

völkerung wächst und mit ihr die Nachfrage und die Preise. Emanuel Bay, Niederlassungsleiter in Oberkassel, sieht dennoch Chancen für Käuferinnen und Käufer: „Wichtig sind die Motivation hinter dem Kauf und die Berechnung. Ein Neubau bietet oft Ruhe, Garantien und gute Energiestandards, während ältere Objekte meistens zusätzliche Investitionen brauchen.“ Bay ist sowohl Hotelfachmann als auch Immobilienkaufmann und sieht den Standort als Serviceadresse. „Der Dienstleistungsgedanke steht für mich im Vordergrund“, sagt er. „Wir versuchen immer noch die eine Meile mehr zu gehen. Das habe ich im Hotel gelernt – und unsere Kunden merken das.“

Gefragt sind Wohnungen im hochwertigen Segment in Rheinlage und im Villenviertel. Vieles bleibt in der Exklusivvermarktung, erreicht die Böcker-Kunden also früher als das Internet. „Wir leben seit 30 Jahren von Empfehlungen“, so Böcker-Schüttken. „Wer bei uns registriert ist, bekommt Angebote, bevor sie veröffentlicht werden.“

KI spielt inzwischen eine große Rolle, doch sie ist nur ein Teil des Ganzen. Wertermittlungen laufen datenbasiert, doch die finale Einschätzung bleibt Handarbeit. „Die KI kennt

keine Nachbarschaft, keine geplante Baustelle um die Ecke“, stellt die Geschäftsführerin klar. Und genau dafür ist der neue Showroom gemacht: ein Ort, an dem Marktkennntnis nicht nur aus Daten entsteht, sondern aus Gesprächen. Ein Ort, der Oberkassel um eine Adresse reicher macht – für alle, die wissen wollen, wohin sich dieser Stadtteil und mit ihm der Immobilienmarkt entwickeln werden.

Susan Tuchel



*Dagmar Böcker-Schüttken
und Emanuel Bay*