



In jeder Lage optimal vorbereitet

Welche Standortfaktoren den Wert einer Immobilie und damit den Preis bestimmen

Eigentümer, die eine Immobilie verkaufen möchten, müssen bei der Kaufpreisfindung vor allem die Lage berücksichtigen, denn sie ist der Hauptfaktor, der den Wert beeinflusst. Häuser und Wohnungen in begehrten Lagen finden - mit der richtigen Vermarktung - in der Regel schneller einen neuen Besitzer, als Prachtbauten am falschen Ort. Im dritten Teil der Miniserie beleuchtet die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler die wichtigsten Standortfaktoren und wie sie sich auf den Immobilienwert auswirken können.

"Bei der aktuellen hohen Nachfrage muss es sicher nicht immer die A-Lage sein", weiß Markus Hoppen, Geschäftsführer bei Efferz & Hoppen Immobilien. "Dennoch dauert es durchschnittlich länger, für Immobilien in B- oder C-Lage den passenden Käufer zu finden und braucht entsprechend mehr Verkaufsgeschick." Ist die Lage des Objekts gut, mittel oder schlecht? Die Antwort auf diese Frage hängt von verschiedenen Aspekten ab.

Ein Hauptkriterium für potenzielle Käufer ist die Infrastruktur. Krankenhäuser, Kindertagesstätten, Schulen, Ärzte etc. sollten gut und schnell erreichbar sein. "Natürlich dürfen auch Geschäfte nicht fehlen, um den täglichen Bedarf zu decken", erklärt Markus Hoppen. Wer arbeitet, braucht auch einen entsprechenden Freizeitausgleich, so dass auch Kinos, Theater, Sportstätten, Vereine und kulturelle Einrichtungen bei Kaufinteressenten gut ankommen. Grünflächen, Parks oder sogar Wälder in der Nähe tragen je nach Zielgruppe ebenfalls zu einer attraktiven Lage bei. Die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sowie die Straßenanbindung, um in die nächstgrößeren Städte zu gelangen, sind nicht nur für Pendler ausschlaggebend.

Nach dieser weiträumigen Lagebetrachtung sollten Eigentümer auch die unmittelbare Umgebung ihres Hauses oder ihrer Wohnung aus einer neutralen Perspektive begutachten. Ist die Lage nach Süden ausgerichtet und lockt so mehr Sonnenhungrige Kaufinteressenten an? Wie setzt sich die Alters- und soziale Struktur der Nachbarn zusammen? Ebenso kann der Zustand der Häuser in der Nachbarschaft die Meinung potenzieller Käufer beeinflussen. Gleiches gilt für die Dichte der Bebauung. "Auch die Frage, ob es Luft- und Lärmemissionen gibt, sollten sich Eigentümer stellen und ehrlich beantworten", weiß Markus Hoppen. Große Unternehmen, die von vielen Zulieferern bedient werden, können abschreckend wirken. "Tägliche LKW-Kolonnen, die Lärm und schlechte Luft verursachen, führen häufig zu hohen Preisabschlägen."

Mit langjähriger Marktkenntnis und Verkaufserfahrung können die Experten von Efferz & Hoppen Immobilien die Lage zuverlässig einschätzen und den Immobilienwert professionell ermitteln. Durch ihre individuell auf die jeweilige Lage und Immobilie zugeschnittene Vermarktung finden sie für jede Immobilie einen neuen Besitzer.

Auf <http://www.immobilien-eh.de> gibt es weitere Tipps wie beispielsweise zu Hausverkauf Bad Neuenahr, Immobilien Grafschaft, Immobilienmakler Grafschaft und mehr.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Efferz & Hoppen Immobilien GmbH

Herr Markus Hoppen
Hauptstraße 99
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

immobilien-eh.de
info@immobilien-eh.de

Lösungsorientiert Denken und Handeln - nach dieser Philosophie vermittelt die Efferz & Hoppen Immobilien GmbH aus Bad Neuenahr-Ahrweiler erfolgreich Immobilien in der gesamten Region und darüber hinaus. Die individuelle Betrachtung sowie Betreuung jedes Immobiliengeschäftes steht bei den geschulten und erfahrenen Mitarbeitern jederzeit im Mittelpunkt ihrer Arbeit. Engagiert, kompetent und einfühlsam finden sie für Kaufinteressenten die Immobilie, die genau zu den jeweiligen Bedürfnissen passt oder verhelfen Verkaufsobjekten durch eine maßgeschneiderte Vermarktungsstrategie zu einem neuen Eigentümer - so schnell wie möglich und zum bestmöglichen Preis.