Eine wirklich gute Lage

Immobilienexperte Jürgen Juber über die wichtigsten Kriterien beim Immobilienerwerb

Der Leverkusener Makler Jürgen Juber bezeichnet die Auswahl der Objektlage als einen der wichtigsten Entscheidungsfaktoren für den Immobilienkauf. Doch die Kriterien für eine "gute" Lage können für jeden Interessenten anders sein. Ob eher die zentrale Anbindung, die gehobene Nachbarschaft oder die Nähe zur Natur ausschlaggebend für einen Hauskauf sind, hängt entscheidend von der weiteren Lebensplanung und dem aktuellen Anforderungsprofil des kaufwilligen Kunden ab.

Immobilieninteressenten sollten sich bei der Haus- oder Wohnungssuche bereits vor/im ersten Schritt über die Lage des Objektes klar werden. Denn diese, so Branchenkenner, ist aufgrund ihrer Unveränderbarkeit ein entscheidender Faktor für den eigentlichen Wert und die Nutzbarkeit. Die Preisbildung und Entwicklung in den verschiedenen Regionen wird dabei entscheidend über der Stärke Nachfrage gestaltet. Die Höhe von Kaufpreisen zeigt somit u. a. an, ob es sich um eine "gute" sprich stark nachgefragt Lage handelt, weil dort viele Anforderungen von Käufern erfüllt werden können.

"Im Fachjargon unterscheiden wir zwischen Makro- und Mikrolage", erklärt Immobilienexperte Jürgen Juber. "Dabei bezieht sich die Makrolage auf das Umfeld im weiteren Sinn - also Land, Stadt und Stadtteil. Die Mikrolage hingegen beschreibt die direkte Nachbarschaft und das Haus an sich. Auch messbare Faktoren wie beispielsweise die Entfernung zu Schulen oder Bushaltestellen und die Einschätzung der Wohnqualität in der Region sind mit in die Auswertung mit einzubeziehen", so Juber weiter.

Zusammengefasst kann man sagen: Stimmen Standort, Infrastruktur und Nachbarschaft, sind die wichtigsten Kriterien einer guten Lage und damit dauerhafter Werterhalt/Wertsteigerung erfüllt. Faktoren wie Lärmbelästigung, eine enge Bebauung oder auch gesundheitliche Einflüsse wiederum deuten auf eine minderwertige Lage hin und sollten von einem Experten überprüft und bei der Preisfindung berücksichtigt werden. Sie sehen also, dass die Einstufung in eine "gute" Lage von vielen persönlichen Faktoren geprägt wird, und unterschiedlichen Sichtweisen unterliegt.

Weitere Informationen zu den Themen " Immobilienmakler Leverkusen ", " Immobilien Leverkusen " und " Haus verkaufen Leverkusen " erhalten Sie unter www.juber-schlinghoff-immo.de.

Pressekontakt

BigSky PR e.K.

Frau Christiane Schulze
Münsters Gäßchen 16
51375 Leverkusen

bigsky-pr.de
info@bigsky-pr.de

Firmenkontakt

Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH

Herr Jürgen Juber
Oulustraße 20
51375 Leverkusen

juber-schlinghoff-immo.de
info@juber-schlinghoff-immo.de

Seit 1998 steht die Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH ihren Kunden als kompetenter Ansprechpartner in Immobilienfragen im Leverkusener Immobilienmarkt zur Verfügung. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie Transparenz vom ersten Kontakt bis hin zu einer professionellen Nachbetreuung ist für das Unternehmen selbstverständlich.

Der Wirkungskreis erstreckt sich auf den gesamten Großraum Leverkusen mit Leichlingen, Langenfeld, Solingen und dem Bergischen Land. Darüber hinaus ist Juber & Schlinghoff Immobilien durch die Mitgliedschaft in diversen Verbänden wie der Westdeutschen und der Leverkusener Immobilienbörse in der Lage, Gebiete wie Dhünnwald, Stammheim, Mühlheim sowie die linksrheinischen Gebiete bis nach Dormagen abzudecken.

Anlage: Bild