

Lage, Lage, Lage

Neben der Substanz einer Wohnung ist das nähere und weitere Umfeld das wichtigste Argument für einen Kauf oder Verkauf eines Objekts.

Auf die Frage nach den drei wichtigsten Verkaufs- und Kaufkriterien für eine Liegenschaft gilt unter Immobilienprofis «Lage, Lage, Lage». Tatsächlich ist die sogenannte Mikro- und Makrolage eines Objekts entscheidend. Unter die Mikrolage fällt das direkte Umfeld, die Ausrichtung, Besonnung, Aussicht, Ruhe und die Lärm- und Verkehrsbelastung. Die Makrolage umfasst unter anderem die Ortschaft und ihre Anbindung an das Verkehrsnetz, Einkaufs- und Freizeitmöglichkeiten, schulisches Angebot, Steuerfuss und die wirtschaftliche Situation in der Region. Käufer achten neben der Substanz des Objekts sehr genau auf das nähere und

weitere Umfeld. Das heisst: Als Verkäufer müssen Sie die Vorzüge der Liegenschaft herausarbeiten und in den Mittelpunkt rücken. Sie brauchen sich nicht zu grämen, wenn nicht alle Aspekte optimal sind. Keine Liegenschaft vermag in jeder Beziehung, Bestnoten zu erzielen. Jede hat Stärken und Schwächen. Wichtig ist es, potenzielle Käufer zu finden, welche die Stärken schätzen und die Schwächen akzeptieren. Ein Beispiel: Fehlende Einkaufsmöglichkeiten im Ort sind für sehr mobile, junge Personen kaum von Bedeutung. Und für Personen, die Zentrumsnähe und gute Verkehrsanbindung schätzen, ist eine höhere Belastung durch Verkehrslärm nicht so wichtig. Die Standortqualität macht letztlich auch den Preis aus.

SVIT Bern – der regionale Kompetenzpartner für alle Immobilienfragen.