



Pressemeldung

Für nähere Informationen und Pressematerial wenden Sie sich bitte an die PR-Agentur.

Lebensabschnitts-Immobilie: Wertsteigernde Faktoren beim Immobilienwechsel

- Jede Lebensphase bringt individuelle Wohnbedürfnisse mit sich und stellt andere Anforderungen an Wohnraum und Umgebung
- Standard-Objekte stoßen oft auf höhere Nachfrage als extravagante Immobilien
- Tipp: Bei Wahl der Immobilie auf künftige Entwicklung der angrenzenden Infrastruktur achten

München, 14. Oktober 2019. Erst klein und zentral, dann ländlich und mondän, danach wieder kleiner und gut angebunden: Da sich die Bedürfnisse an eine Immobilie über die verschiedenen Lebensphasen eines Menschen hinweg ändern, empfehlen Experten, beim Kauf vor allem auf die dauerhafte Marktfähigkeit zu achten und für die Preisfindung einen Experten hinzuzuziehen. Die wenigsten Menschen wohnen ihren Lebtag lang in der gleichen Immobilie. Ganz im Gegenteil: Im Durchschnitt wechselt ein Deutscher im Laufe seines Lebens viermal die Liegenschaft. Auch bei Eigentum geht der Trend nicht zuletzt wegen der zunehmenden Mobilität im Erwerbsleben zur Lebensabschnittsimmobilie. „Wer zum richtigen Preis kauft und verkauft, kann selbst nach Abzug der immer höheren Kaufnebenkosten veritable Renditen realisieren“, erklärt Peter Sarta, Verkaufsleiter bei Mr. Lodge.

Durchschnitt verkauft sich oft besser

Ein wichtiger Aspekt ist der Wiederverkaufsfaktor der Immobilie. Je besser die Lage und je näher die Lebensabschnittsimmobilie an den Marktbedürfnissen, desto höher ist die Nachfrage – und damit der mögliche Marktwert. Sehr individuelle Objekte indes schränken oftmals den Käuferkreis ein. „Das einfache Reihendoppelhaus oder die gewöhnliche Eigentumswohnung spricht meist einen größeren Käuferkreis an als das Penthouse oder auch das Architektenhaus“, weiß Sarta. Wer sich in ein Traumobjekt verliebt, sollte dies wissen und bedenken.

Nicht von Sonderausstattungen blenden lassen

Auch bei der Immobilie selbst gilt: Besser in die Lage und die Bausubstanz investieren als in eine teurere Küche, einen begehbaren Kleiderschrank oder Sauna. „Geschmäcker und Moden in Bezug auf die Ausstattung ändern sich, klassische

werttreibende Faktoren wie Bausubstanz oder Lage indes setzen mehr auf Wertstabilität und bringen damit mehr Rendite ein“, weiß Sarta. Käufer sollten auch die künftige Entwicklung der Mikrolage bedenken. Ist in der Nähe eine neue S-Bahn-Station geplant oder steht die letzte Busverbindung vor der Einstellung? Wo befinden sich aktuell und in Zukunft Bildungseinrichtungen oder Einkaufszentren? Sarta: „Es lohnt sich durchaus, einen Blick auf die aktuelle Entwicklung der unmittelbaren Infrastruktur zu werfen und deren absehbare Veränderungen.“

Doppelbelastung vermeiden

Mit der Familiengründung ändern sich die Wohnbedürfnisse. Damit das neue Domizil nicht zur Doppelbelastung wird, sollte das bisherige Heim parallel veräußert werden. Mr. Lodge rät, beim Lebensabschnitt bedingten Immobilienwechsel frühzeitig an den Verkauf zu denken. „Eigentümer unterschätzen die Zeit, die von der Vorbereitung bis zur tatsächlichen Transaktion der vier Wände vergeht. Durch die Unterstützung von Profis bei Vorbereitung und Durchführung des Verkaufs lassen sich die Transaktionszeiten oft deutlich verringern“, erklärt Sarta. Wer durch einen Experten bereits in Erfahrung bringen konnte, welcher Preis für das Eigenheim realistisch ist, kann besser mit Blick auf die künftige Immobilie planen.

Stressfrei durch Full Service

Mr. Lodge zufolge machen sich die wenigsten Eigentümer Gedanken über die nötigen Unterlagen und das richtige Zeitmanagement. „Ein professioneller Makler übernimmt neben der Bewertung und Präsentation der Immobilie zudem Dienstleistungen, die zur Aufwertung und Inszenierung beitragen wie ein Technischer Service, Home Staging oder 360 Grad-Panorama-Fotografie“, erklärt der Experte. Hinzu kommt die Schwierigkeit, beim Verkauf der eigenen Immobilie nicht den Überblick zu verlieren. Angefangen bei einer realistischen sowie marktgerechten Wertermittlung über die professionelle Vermarktung bis hin zur juristisch einwandfreien Transaktion. „Wer einen angemessenen Preis für seine Immobilie erhalten möchte, sollte die Bewertung auf keinen Fall ausschließlich selbst vornehmen“, warnt Sarta.

Über Mr. Lodge

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung am Münchner Immobilienmarkt ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit. Darüber hinaus begleitet Mr. Lodge mit seiner Verkaufssparte als professioneller Makler Käufer und Verkäufer von Immobilien. Von der ersten Besichtigung über die nachhaltige Wertermittlung bis zum Notartermin unterstützt Mr. Lodge Käufer und Eigentümer gleichermaßen beim gesamten Prozess des Immobilienkaufs- bzw. -Verkaufs. Das Service-Portfolio reicht dabei weit über die Dienstleistungen herkömmlicher Immobilienmakler hinaus: Fachkundige Immobilienbewertung vor Ort, individuelle Präsentation der Immobilie durch Home Staging und professionelle Fotografie, optimale Vermarktung in den relevanten Print- und Online-Medien sowie Renovierungen und Sanierungen durch einen Technischen Service. Mr. Lodge greift auf langjährige Geschäftsbeziehungen zu Kapitalanlegern zurück und ist mit einem 16-sprachigen Team international aufgestellt. Für weitere Informationen: <https://www.mrlodge-immobilien.de/>

Pressekontakt

SCRIVO Public Relations

Ansprechpartner: Tristan Thaller

Elvirastraße 4, Rgb.
D-80636 München

tel: +49 89 45 23 508 15
fax: +49 89 45 23 508 20
e-mail: tristan.thaller@scrivo-pr.de
internet: <https://www.scrivo-pr.de>

Unternehmenskontakt

Mr. Lodge GmbH

Ansprechpartnerin: Silke Steingröver
Barer Straße 32
D-80333 München

tel: +49 89 340 823 87
fax: +49 89 340 823-23
e-mail: silke.steingroever@mrlodge.de
internet: <https://www.mrlodge.de>