

Lage, Lage, Lage – wirklich?

Wie ein Mantra wird gebetet: Das Wichtigste an einer Immobilie ist die Lage. Aber was ist eine gute Lage?

Für die finanzierende Bank: Der Ort, der sich später wieder gut verkaufen lässt. Für die Baufirma: Der Ort mit geklärtem Baurecht und guter Bebaubarkeit. Für den Bauträger: Der Ort, der sich jetzt gut verkaufen lässt.

Und für den, der alles bezahlt – für den Endkunden?

Für den Endkunden ist eine gute Lage der Ort, wo er sich wohl fühlt, wo er gerne wohnen möchte, wo er künftig zuhause ist. Das kann für den Einen mitten im Wald sein, wo er vom Gezwitscher der Vögel geweckt wird. Für den Anderen ist es ein Platz mitten in der Stadt, wo Schule, Läden, Bus und Bahn fast vor der Tür zu finden sind. Für den Eisenbahn-Fan kann es sogar ein Platz gleich neben der Bahn sein.

Letztlich ist egal, was die Anderen dazu sagen. Kein anderer will und soll hier wohnen. Nicht der Banker, nicht der Bauhandwerker, nicht der Bauträger. Nicht mal der Nachbar, der Kollege und der Freund.

Lage – ja, aber immer nur die Lage für den Eigentümer.