

Presse-Information

15.05.2012 | 1751 Anschläge

immoka beobachtet steigende Nachfrage im Karlsruher Immobilienmarkt

Karlsruhe hoch im Kurs

Leben und Wohnen in Karlsruhe erfreut sich weiterhin großer Beliebtheit. Dies bestätigt auch eine Umfrage unter den 17 Immobilienmaklern der Region Karlsruhe e.V., kurz immoka. Historisch niedrige Zinsen machen den Kauf aktuell besonders attraktiv.

Karlsruhe gilt nach wie vor als Zuzugshochburg mit einer deutlich dominierenden Nachfrage. Es mangelt an Neubaugebieten und die vereinzelt Baulücken in der Innenstadt wurden in den letzten Jahren Stück für Stück bebaut. Sogar Gewerbe- und Industrieanlagen wurden inzwischen schon zu Wohnimmobilien umgewandelt. Der neue Citypark will diese Marktlücke mit exklusiven Eigentumswohnungen in zentraler Lage Karlsruhes schließen. Kaufinteressenten müssen hier, laut den Immobilienexperten der immoka, mit etwa 3.000 Euro für den Quadratmeter rechnen.

Diese Entwicklung lässt sich auch bei den Bestandsimmobilien beobachten. Speziell die Weststadt, aber natürlich auch das Zentrum bewegt sich bei den Nachfragen auf einem hohen Niveau. Der Trend geht dabei wieder eindeutig in Richtung urbanes Wohnen. Ältere Menschen ziehen verstärkt in die Stadt und suchen barrierefreie Wohnungen. Viele junge Familien bleiben in der Stadt und ziehen in große Citywohnungen. Der Umfrage unter den immoka-Mitgliedern zufolge, gelten Quadratmeterpreise von durchschnittlich 2.500 Euro als guter Durchschnitt.

Ein Trend, der sich auch in den Karlsruher Höhenstadtteilen, sowie stadtnahe Landkreisgemeinden wie Weingarten, Stutensee, Karlsbad und Ettlingen beobachten lässt. Der S-Bahn-Anschluss an Karlsruhe ist hier für Käufer und Verkäufer Gold wert. Auch hier rechnet man mit geringer werdenden Angeboten und damit steigenden Preisen.

Der 2007 gegründete und mittlerweile auf 16 Mitglieder angewachsene Maklerverein immoka deckt einen großen Teil des Karlsruher Immobilienangebots zum Vorteil von Käufer und Verkäufer ab.

Redaktion: wyynot GmbH, Werbeagentur, PR-Agentur, Etienne Jäger