

Neighborhood & Lifestyle Report

Zum Helpenstein 8, 40885 Ratingen-Lintorf

LOCATION SCORE

81

gewichteter Gesamtscore
aus 12 Rubriken

REPORT READINESS

92%

10/10 Pflichtfelder

PREISANKER

5.130 EUR/m²

aus Kaufpreis und
Wohnfläche

Maklerfähige Executive Summary

Die Adresse liegt in Ratingen-Lintorf in einem Umfeld, das Nahversorgung, medizinische Grundversorgung, lokale Gastronomie, ÖPNV-Haltepunkte und familienrelevante Infrastruktur innerhalb eines alltagsnahen Radius verbindet. Für die Vermarktung ist die Lage besonders stark, weil sie nicht nur ruhig und wohnlich wirkt, sondern zugleich ausreichend urbane Funktionen für den Alltag bietet.

Snapshot

nhr-20260704-zum-helpenstein-8-40885-ratingen-0waziv

2026-07-04

01

Management Summary und Report-Navigation

Der Report ist als Entscheidungsdokument für Makler, Eigentümer und qualifizierte Interessenten aufgebaut: erst Ergebnis, dann Beweise, dann Vermarktungslogik.

GESAMTLAGE 81 Wohnlage, Alltag, Zielgruppe und Risiko	AKTIVE MODULE 4/4 Objekt-, Markt- und Reportlogik	DATENQUELLEN 6/6 live, demo oder offen markiert
---	---	---

Was der Makler sofort nutzen kann

- Alltagsversorgung und lokale Dienstleistungen sind im nahen Umfeld vielfältig sichtbar.
- ÖPNV-Haltepunkte und mehrere lokale Zielpunkte unterstützen eine pendlerfreundliche Positionierung.
- Familienrelevante Infrastruktur wie Kitas, Spielplätze, Sport und Bibliothek lässt sich konkret belegen.
- Die Lage erzählt ein klares Narrativ: grüner Stadtteilcharakter mit eigenem Zentrum statt austauschbarer Randlage.



Report-Architektur

01	Management Summary	schnelle Lage- und Vermarktungsthese
02	Score-Architektur	12 Rubriken mit Gewichtung und Ampellogik
03	Objekt- und Marktanker	Objektinput, Mietband, Preis pro qm
04	Mikrolage und POIs	konkrete Belege rund um die Adresse
05	Stadtteil-Benchmark	Lintorf im Vergleich zu Ratingen-Stadtteilen
06	POI-Taxonomie	vollständiger Prüfraumen und Coverage-Status
07	POI Deep Dive	Marken, Bildung, Gesundheit und Freizeit
08	Mobilität und Erreichbarkeit	Gehzeit-, Pendler- und Alltagslogik
09	Buyer-Fit Engine	Motiv, Beweis, Einwand und Route je Zielgruppe
10	Evidence Map	Gehzeitränge, POI-Cluster und Quellenlabels
11	Investment und Markt	Mietspiegel, Rendite, Datenlücken
12	Risiko und Chancen	Watch Points plus Upgrade-Pfade
13	Vertriebsassets	Pitch, Argumente, Einwände, Social Copy
14	Workflow und Versionierung	Snapshot, Automation, White Label
15	Quellen und Datenvertrag	Versionen, Connectorstatus und Audit-Trail

02

Score-Architektur: 12 Rubriken statt Bauchgefühl

Jede Lageaussage wird aus Score, Metriken, Nutzenargument, Risiko-Hinweis und Quelle zusammengesetzt. So entsteht ein nachvollziehbarer Beratungsreport statt einer losen Textsammlung.

Gesamtlage Starker Mix aus Alltag, Stadtteilidentität und Wohnruhe.		86
Alltagskomfort Viele relevante Versorger und Dienstleistungen im 1,2-km-Radius.		91
Familien-Fit Kitas, Freizeit, Sport und Spielorte sind sichtbar; Schulen sollten ergänzt werden.		84
Pendler-Fit ÖPNV-Punkte sind vorhanden; produktiv braucht es Fahrzeit-Routing.		82
Investment-Fit Gute Vermietbarkeitslogik, aber noch fehlende Markt- und Vergleichsdaten.		78

Rubriken-Radar

01 Executive Summary 88	02 Makrolage 82
03 Mikrolage 89	04 Lifestyle-Fit 87
05 Markt & Wettbewerb 68	06 Immobilienbezogener Kontext 72
07 Mobilität 82	08 Umwelt & Risiken 64
09 Bildung & Familie 84	10 Investment-Perspektive 82
11 Vertriebsbausteine für Makler 92	12 Quellen & Transparenz 90

Premium-Mehrwert

Der Report zeigt, warum eine Lage verkaufbar ist, für wen sie passt und welche Daten für belastbare Preisargumente noch fehlen.

03

Objektprofil und Marktanker

Die Objektdaten werden als versionierter Input-Snapshot gespeichert und direkt in Miet-, Preis-, Zielgruppen- und Vermarktungslogik übersetzt.

OBJEKTART

Einfamilienhaus

bestimmt Vergleichs- und Zielgruppenlogik

WOHNFLÄCHE

146 m²

Basis für Preis und Miete

BAUJAHR

1998

Mietspiegel- und Modernisierungslogik

MIETBAND

6.54-12.80 EUR/m²

strukturierter Ratingen-Anker

ZIELMIETE

955-1.869 EUR

Indikation netto kalt pro Monat

PREIS/QM

5.130 EUR/m²

Kaufpreis durch Wohnfläche

Objekt-Briefing

Zustand	gepflegt
Modernisierung	Bad 2021, Fenster 2018, Dach geprüft
Energie	C / 82 kWh
Ausstattung	Garten, Garage, Terrasse, Kamin, Glasfaser
Heizung	Gas-Zentralheizung
Vermarktungsziel	Eigentümer überzeugen + qualifizierte Käufer ansprechen

Readiness

92%

04

Mikrolage: konkrete Belege rund um die Adresse

Die Mikrolage-Seite macht sichtbar, welche Alltagsfunktionen tatsächlich im Umfeld vorhanden sind. Das ist für Exposé, Besichtigung und Eigentümertermin sofort verwertbar.

POI-Dichte im 1,2-km-Radius

ÖPNV-Punkte		60
	Lintorf Kirche / Lintorf Rathaus / Am Löken / Tiefenbroicher Straße	
Gastronomie		15
	Bürgershof / Meck / Domino's / Bierkontor	
Gesundheit		11
	Herz-Apotheke / Lintorfer Apotheke / Ärzte im Umfeld	
Nahversorgung		10
	Rewe / Bäckerei / Metzgerei / Getränke	
Familie & Freizeit		9
	Spielplätze / Sporthalle / Sportplatz / Stadtbibliothek Ratingen-Lintorf	
Mobilität & Services		12
	Fahrradparken / Ladepunkte / Post / Banken	

Konkrete POI-Belege

ÖPNV-Punkte	Lintorf Kirche / Lintorf Rathaus / Am Löken
Gastronomie	Bürgershof / Meck / Domino's
Gesundheit	Herz-Apotheke / Lintorfer Apotheke / Ärzte im Umfeld
Nahversorgung	Rewe / Bäckerei / Metzgerei
Mikrolage-These	
Das direkte Umfeld zeigt viele alltagsrelevante POIs und eine klare Lintorfer Stadtteilstruktur.	

Makler-Nutzen

- Besichtigung kann mit echten Orten im Umfeld eröffnet werden.
- Eigentümer und Käufer sehen, dass die Lage professionell hergeleitet wird.

05

Stadtteil-Benchmark: Lintorf im Ratingen-Vergleich

Die Adresse wird nicht isoliert bewertet. Der Report zeigt, wie Lintorf gegenüber anderen Ratinger Stadtteilen bei Versorgung, Ruhe, Mobilität, Familienfit und Premium-Anmutung abschneidet.

Benchmark-Matrix

Lintorf 15.004 Einwohner	Versorgung	Ruhe	Mobilität	87
Hösel 8.489 Einwohner	Versorgung	Ruhe	Mobilität	84
Tiefenbroich 7.376 Einwohner	Versorgung	Ruhe	Mobilität	74
Homberg 5.038 Einwohner	Versorgung	Ruhe	Mobilität	76
Ratingen Mitte/Ost 31.400 Einwohner	Versorgung	Ruhe	Mobilität	85

Statistische Zusatzsignale

Einwohnerbasis Stadtteil	15.004 Einwohner in Lintorf belegt
Stadtteil-Trend	-63 gegenüber 31.12.2024 belegt
Versorgungsposition	91/100 im Demo-Benchmark abgeleitet

Makler-Deutung

Als ausgewogene Premium-Wohnlage positionieren: ruhig, eigenständig, alltagstauglich und nicht abhängig vom Zentrum.

06

POI-Taxonomie: vollständiger Prüfrahmen statt Zufallsliste

Der Premium-Report arbeitet mit einer festen Standort-Taxonomie. Jede Kategorie zeigt, ob sie abgedeckt, teilweise abgedeckt, offen oder nur mit Premium-Quelle belastbar ist.

COVERAGE SCORE

58/100

Datenreife der
POI-Taxonomie

KATEGORIEN

17/17

alle Hauptkategorien
strukturell geprüft

SIGNALE

214

POI- und Standortsignale
im Modell

Coverage-Status

abgedeckt	3 Kategorien
teilweise	7 Kategorien
Premium-Quelle	4 Kategorien
offen	3 Kategorien

Starke aktuelle Layer

Nahversorgung	Rewe, Rossmann, Edeka, Bäckerei, Metzgerei und Services.
Gastronomie	Lokale Restaurants, Cafés und Stadtteileleben sichtbar.
Mobilität	ÖPNV-Punkte, Ladepunkte und regionale Achsen vorbereitet.
Gesundheit	Apotheken, Praxen, Therapie und Klinikanker im Umfeld.

Premium-Datenlücken

Walkability	Querungen, Beleuchtung, Barrierefreiheit und Schulwegsicherheit. Quellen: ORS + Kommune.
Arbeitgeber	Gewerbegebiete, Bürostandorte und Pendlernachfrage. Quellen: IHK + Wirtschaftsförderung.
Umwelt/Risiko	Lärm, Hochwasser, Starkregen, Altlasten und Hitze. Quellen: Geoportal + LANUV.
Zukunft	Bebauungspläne, Infrastrukturprojekte und Glasfaserausbau. Quellen: Planungsportale.

Makler-Nutzen

Der Report kann transparent sagen, welche Standortsignale geprüft wurden und welche Aussage noch eine amtliche, lizenzierte oder manuelle Quelle braucht. Genau das macht den SaaS-Report vertrauenswürdig.

07

POI Deep Dive: Marken, Bildung, Gesundheit, Freizeit

Der Report trennt konkrete Belege von offenen Prüfungen. Dadurch wirkt er nicht wie eine POI-Liste, sondern wie eine belastbare Lageargumentation.

Nahversorgung & Markenabdeckung 90

Rewe, Rossmann und Edeka sind als konkrete Marken im Umfeld sichtbar. Aldi, Lidl und Netto sollten produktiv zusätzlich über OSM/Google/Places verifiziert werden, weil sie im aktuellen 1,2-km-Snapshot nicht belegt sind.

- **Rewe**
ca. 430 m / ca. 5-6 min
- **Rossmann**
ca. 390 m / ca. 5 min
- **Edeka**
ca. 1,18 km / ca. 14-16 min

Bildung, Betreuung & Spiel 86

Betreuung, Spielplätze, Sport und Schulen sind sichtbar. Für eine rechtssichere Familienaussage fehlen noch Einzugsgebiete, Schulform, Träger und sichere Wege.

- **Kindergarten St. Johannes**
im Umfeld / prüfen
- **Johann-Peter-Melchior-Schule**
im Stadtteilradius / prüfen
- **Eduard-Dietrich-Schule**
im Stadtteilradius / prüfen

Gesundheit & Seniorenkomfort 88

Apotheken, Praxen, Augenzentrum, Therapieangebote und das Fliedner Krankenhaus liefern starke Best-Ager- und Komfortargumente.

- **Lintorfer Apotheke**
ca. 410 m / ca. 5-6 min
- **Herz-Apotheke**
ca. 710 m / ca. 9 min
- **Augenzentrum und Kinderaugenzentrum**
ca. 750 m / ca. 9-10 min

Gastronomie, Freizeit & Stadtteilleben 85

Lokale Gastronomie, Bibliothek, Sporthalle und Sportplatz machen die Lage erzählbar: nicht nur schlafen, sondern Stadtteilleben nutzen.

- **Bürgershof**
ca. 330 m / ca. 4 min
- **Stadtbibliothek Ratingen-Lintorf**
ca. 430 m / ca. 5-6 min
- **Lintorf Sportplatz / Manege**
ca. 190 m / ca. 2-3 min

Offener Markencheck

Aldi, Lidl und Netto werden nicht behauptet, wenn sie im aktuellen Snapshot nicht belegt sind. Produktiv kann ein zusätzlicher Places-/OSM-/manueller Check diese Lücke schließen.

08

Mobilität und Erreichbarkeit

Der Premium-Report trennt Gehzeit, ÖPNV, Pendlerlogik und technische Datenreife. Damit bleiben Aussagen belastbar und trotzdem verkaufsstark.

MOBILITÄT

82/100

Score aus POIs, ÖPNV und Routing

ROUTING

ORS

Isochronen und Gehzeiten live fähig

DATENREIFE

6/6

Connectoren mit Status markiert

Mobilitätsmatrix

ÖPNV (84/100)

Mehrere Haltestellen im Lintorfer Nahbereich, Linienlogik produktiv über VRR/GTFS verifizieren. Signal: Haltestellen Lintorf Kirche, Lintorf Rathaus, Am Löken, Tiefenbroicher Straße

Auto & Autobahn (82/100)

Regionale Achsen Richtung Düsseldorf, Ruhrgebiet und Flughafen sind ein starkes Pendlerargument. Signal: A52 als nahe regionale Ost-West-Achse prüfen

Gehzeit & Alltag (91/100)

Die stärkste Lagequalität liegt in der Kombination aus kurzer Nahversorgung und Stadtteilzentrum. Signal: Rewe und Rossmann als direkte Alltagsanker

Rad & Mikromobilität (76/100)

Radlogik ist plausibel, braucht aber sichere Wege, Abstellmöglichkeiten und Routenprofil. Signal: Fahrradparken und lokale Services sichtbar

Makler-Story

Die Lage kann als alltagstauglich und pendlerfreundlich beschrieben werden, sobald Fahrzeiten sauber belegt sind.

Nächster Premium-Ausbau

Isochronen werden nicht nur als Karte dargestellt, sondern mit POIs verschnitten: Was liegt wirklich innerhalb von 5/10/15 Gehminuten? Genau daraus entsteht der Wow-Effekt für Käufer.

09

Buyer-Fit Engine: Zielgruppe, Motiv, Beweis

Die Zielgruppenbewertung wird zum Verkaufswerkzeug: nicht nur Score, sondern Kaufmotiv, Beleg, Einwand und passende Besichtigungsrouten.

Familien

84

- Motiv** kurze Wege, Betreuung, Freizeit, Garten und belastbarer Alltag
- Beweis** Kitas, Spielplätze, Sport und Versorgung im Gehzeitradius
- Einwand** Schulen, Verkehrsruhe und sichere Wege final verifizieren

Pendler

82

- Motiv** ruhig wohnen, trotzdem ÖPNV und regionale Achsen nutzen
- Beweis** ÖPNV-Punkte, Stadtteilzentrum und Routing-Modul vorbereitet
- Einwand** Fahrzeiten nach Düsseldorf/Essen nur mit Live-Routing zusagen

Best Ager

88

- Motiv** medizinische Versorgung, kurze Wege und gewachsener Stadtteil
- Beweis** Ärzte, Apotheken, Nahversorgung und Gastronomie im Umfeld
- Einwand** Barrierearmut und Objektzugang objektseitig prüfen

Kapitalanleger

78

- Motiv** breite Vermietbarkeit und nachvollziehbares Mietband
- Beweis** Mietspiegel-Logik, Zielgruppenbreite und Alltagslage
- Einwand** Rendite erst mit Kaufpreis, Miete, Vergleichsdaten final

Homeoffice-Paare

81

- Motiv** ruhiger Wohnstandort mit Alltagstiefe und Glasfaser-Story
- Beweis** Ausstattung, Nahversorgung, Freizeit und Pendleroptionen kombinierbar
- Einwand** Grundriss, Arbeitszimmer und Bandbreite objektseitig belegen

Seniorenkomfort

79

- Motiv** selbstständiger Alltag mit Gesundheit, Nahversorgung und Ruhe
- Beweis** medizinische POIs, Apotheken und kurze Stadtteilwege
- Einwand** Treppen, Stellplatz, Bad und Barrierefreiheit separat prüfen

Top-POIs je Zielgruppe

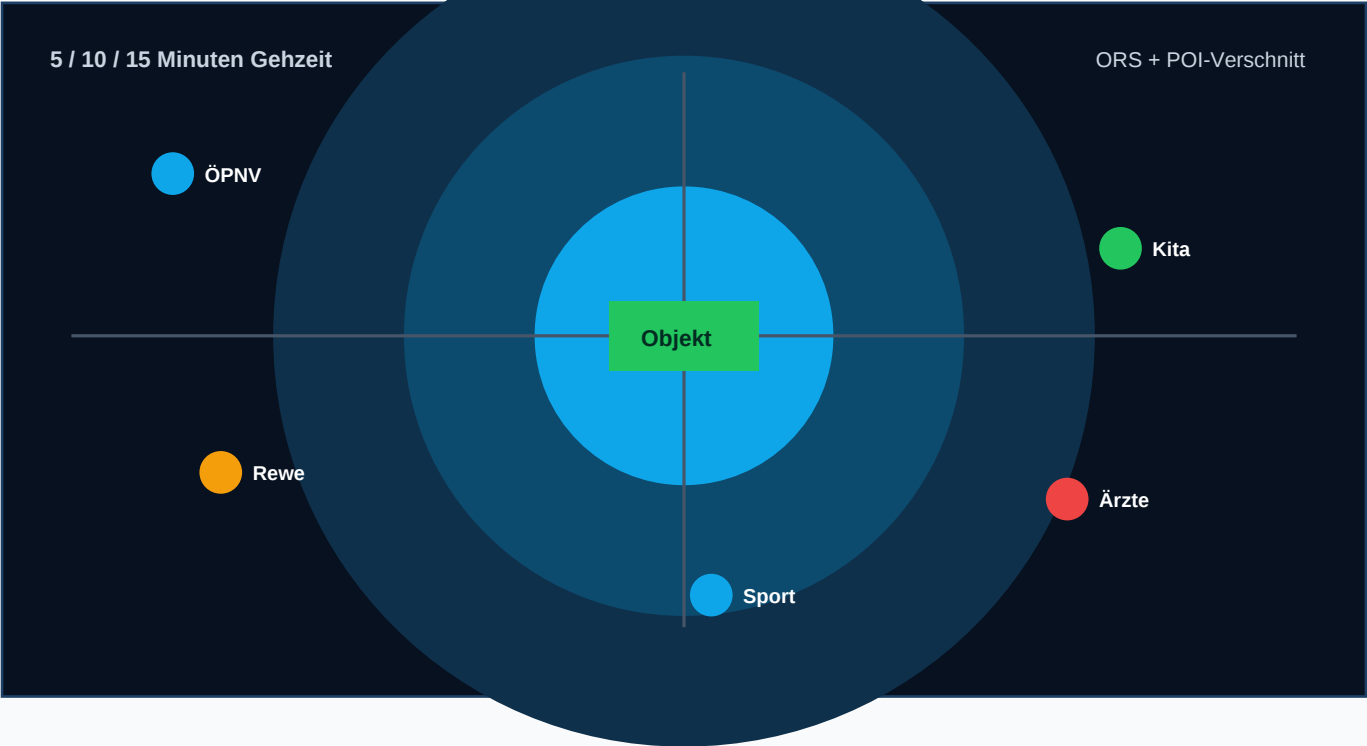
Familien: Kindergarten St. Johannes + Spielplatz Hinkesforst | Pendler: Lintorf Kirche + Rathaus Lintorf | Best Ager: Lintorfer Apotheke + Herz-Apotheke

Maklernutzen: aus Lageanalyse wird ein Terminleitfaden.

10

Evidence Map: Gehzeit, POI-Cluster und Beweislabels

Der visuelle Wow-Effekt entsteht, wenn die Lage nicht nur sichtbar wird:
Gehzeitringe, POI-Cluster und Quellenstatus sichtbar



Beweislogik für den Makler

5 Minuten	erste Nachbarschaft: Haltestellen, Apotheke, Bäcker und direkte Orientierung
10 Minuten	Alltagsradius: Nahversorgung, Gastronomie, Ärzte, Services und Freizeit
15 Minuten	Stadtteilradius: Lintorfer Zentrum, Bibliothek, Sport, Kita und weitere Optionen
Quellenstatus	jede Aussage bekommt ein Label: belegt, abgeleitet, Demo, manuell oder offen

Premium-Feature

Produktiv kann diese Seite echte ORS-Isochronen, OSM-POI-Verschnitt, BORIS-Zonen und Umweltlayer kombinieren. Das macht die Analyse sichtbar und sofort glaubwürdig.

11

Markt, Mietspiegel und Investment-Perspektive

Diese Seite verbindet Objektinput, Mietspiegel-Logik und noch fehlende Vergleichsdaten transparent. Genau so entsteht Vertrauen bei Eigentümer und Investor.

MARKT-SCORE

68/100

Mieten, Preise,
Wettbewerb

INVESTMENT

82/100

Vermietbarkeit und
Rendite-Logik

MIETBAND

6.54-12.80 EUR/m²

Ratingen 2024
strukturiert

Preis pro qm	5.130 EUR/m²
Zielmiete netto kalt	955-1.869 EUR
Wohnlage	gute Wohnlage
Objektzustand	gepflegt
Ausstattung	Garten, Garage, Terrasse, Kamin, Glasfaser

Investment-Deutung

Die Lage wirkt vermietungsstark und der Mietspiegel liefert jetzt eine erste Mietbandlogik; Rendite braucht zusätzlich Objektpreis, Wohnfläche und Ausstattung.

Was für echte Preisentwicklung noch fehlt

- lizenzierte Angebots- oder Transaktionsdaten für Kaufpreise und Angebotsdauer
- historische Miet- und Kaufpreiszeitreihen je Mikro-/Makrolage
- Vergleichsobjekte mit Objektmerkmalen, Zustand, Baujahr und Ausstattung
- Bodenrichtwert-Punktabfrage und regelmäßige Aktualisierung

12

Chancen- und Risiko-Radar

Ein Premium-Report wirkt seriös, wenn er Stärken verkauft und offene Punkte sauber benennt. Die Ampellogik schafft Beratungsqualität statt Werbetext.

Stärkste Verkaufshebel

Vertriebsbausteine für Makler

Der Report wird zum Werkzeug im Vertrieb, nicht nur zum Anhang.



92

Quellen & Transparenz

Die Transparenz ist ein Verkaufsargument: professionell, nachvollziehbar und upgradefähig.



90

Mikrolage

Käufer erhalten keine abstrakte Lagebeschreibung, sondern ein konkretes Bild davon, wie der Alltag rund um die Adresse funktioniert.



89

Executive Summary

Diese Lage lässt sich nicht nur als ruhig beschreiben, sondern als vollwertiger Stadtteilalltag mit konkreten Belegen verkaufen.



88

Watch Points

Umwelt & Risiken

Umweltrisiken nie rein KI-basiert bewerten; nur mit amtlichen Quellen oder als Prüfhinweis.



64

Markt & Wettbewerb

Ohne lizenzierte Marktdaten keine harten Preis- oder Renditeversprechen machen.



68

Immobilienbezogener Kontext

Ohne Objektdaten bleibt die Bewertung standortbezogen und darf keine Objektqualität behaupten.



72

Makrolage

Regionale Wachstums- und Preisaussagen brauchen lizenzierte oder amtliche Daten.



82

Beratungsregel

Konkrete Wert-, Zeit- und Zukunftsaussagen werden nur ausgegeben, wenn die Quelle im Snapshot als belegt oder abgeleitet dokumentiert ist.

13

Vertriebsassets: aus Analyse wird Abschlussmaterial

Der Report liefert direkt nutzbare Maklerbausteine: Exposé-Text, Eigentümer-Pitch, Besichtigungsargumente, Social Copy und Einwandbehandlung.

Exposé-Text

Zum Helpenstein 8 steht für eine Lage, die sich im Exposé nicht nur behaupten, sondern belegen lässt: gewachsener Stadtteilcharakter in Ratingen-Lintorf, kurze Wege zu Nahversorgung und Gesundheit, lokale Gastronomie, ÖPNV-Punkte sowie Freizeit- und Familienangebote im Umfeld. Für Käufer entsteht ein klares Bild: ruhig wohnen, den Alltag im Stadtteil organisieren und trotzdem regional angebunden bleiben.

Besichtigungsargumente

- Beginnen Sie die Besichtigung mit der Lage-Story: Diese Adresse verkauft nicht nur Wohnfläche, sondern einen funktionierenden Alltag in Lintorf.
- Nennen Sie konkrete Belege statt Floskeln: Nahversorgung, Apotheken, Ärzte, Gastronomie, ÖPNV und Freizeitpunkte liegen sichtbar im Umfeld.
- Für Familien lassen sich Betreuung, Spiel und Sport konkret ansprechen; Schulwege und Einzugsgebiete werden im finalen Report zusätzlich verifiziert.
- Für Eigentümer zeigt der Report, dass die Immobilie professionell und datenbasiert vermarktet wird, statt nur mit Standard-Exposétexten.

Eigentümer-Pitch

Mit diesem Report positionieren wir Ihre Immobilie nicht nur über Fotos, Grundriss und Quadratmeter, sondern über die konkrete Lebensqualität der Adresse. Käufer sehen nachvollziehbar, welche Alltagswege, Zielgruppenargumente und Lagebelege für das Objekt sprechen. Das hebt die Vermarktung sichtbar von Standard-Exposés ab und stärkt Ihre Preis- und Qualitätsargumentation im Verkaufsgespräch.

Social Copy

Zum Helpenstein 8 in Ratingen-Lintorf: ruhiges Wohnen, kurze Wege und ein gewachsener Stadtteil mit belegbarer Alltagsqualität. Der Neighborhood & Lifestyle Report zeigt, warum diese Lage für Familien, Pendler, Best Ager und Eigennutzer besonders interessant ist.

14

Workflow-Simulation: vom Input zum White-Label-PDF

Diese Seite zeigt den Prozess, den Makler als Mini-SaaS buchen: Objekt erfassen, Daten anreichern, Plausibilität prüfen, PDF erzeugen und Report archivieren.



Einwandbehandlung

Einwand: Ist Lintorf nicht zu weit draußen?

Der Report zeigt gerade die Stärke des Stadtteils: eigene Versorgung, ÖPNV-Punkte und lokale Infrastruktur schaffen Alltagstiefe, ohne dass jeder Weg ins Zentrum führen muss.

Einwand: Wie familienfreundlich ist die Lage wirklich?

Kitas, Spiel- und Sportangebote sind im Umfeld sichtbar. Schulen, sichere Wege und Einzugsgebiete werden im finalen Report über zusätzliche Daten verifiziert.

Einwand: Ist das für Kapitalanleger interessant?

Die breite Zielgruppenpassung spricht für Vermietbarkeit. Für eine Renditebewertung ergänzen wir Mietniveau, Vergleichsobjekte und Angebotsdaten.

SaaS-Monetarisierung

Einzelreport	39 EUR für schnelle Bewertung und PDF-Download
5 Reports/Monat	149 EUR für kleine Maklerbüros und Akquise-Kampagnen
10 Reports/Monat	249 EUR für regelmäßige Eigentümertermine
Flat	499 EUR inklusive White-Label und Report-Archiv

15

Quellen, Versionierung und Datenvertrag

Jeder ausgelieferte Report bleibt reproduzierbar: Formatversion, Datenvertrag, Objektinput und Quellenstand werden gemeinsam mit der Snapshot-ID gespeichert.

REPORTFORMAT neighborhood-report.v1.1 Layout, Rubriken, Scorelogik
DATENVERTRAG neighborhood-data.v1.0 Connector-Snapshot und Quellenstatus
OBJEKTINPUT object-input.v1.0 Pflichtfelder und Validierung
PDF-DATEI nhr-20260704-zum-helfenstein-8-40885-ratingsen-0waziv.pdf automatisch erzeugter Download

Quellenstatus

OpenStreetMap/Nominatim Geocoding	verified
OpenStreetMap/Overpass POI-Auswertung	verified
BORIS-NRW	verified
openrouteservice	verified
Zensus 2022	verified
Mietspiegel Ratingen 2024	verified

ConsultingServices.ai

Premium Neighborhood Reports für Immobilienmakler

White-Label-ready