

Interview mit Jürgen Pflugfelder

GEMEINSAM HANDELN, UNABHÄNGIG ENTSCHEIDEN

Mit ihrer Baulandoffensive hat die Stadt Ludwigsburg in der Vergangenheit seitens der privaten Immobilienwirtschaft immer wieder Kritik geerntet. Jürgen Pflugfelder, Geschäftsführender Gesellschafter des gleichnamigen Ludwigsburger Immobilienunternehmens, hat sich mit seinen lokalen Wettbewerbern zusammengeschlossen, um die Interessen der Privatwirtschaft gegenüber der Stadtverwaltung mit einer Stimme zu vertreten. Im Gespräch mit dem BFW-Magazin nimmt der Immobilienexperte konkret Stellung.

Große Nachfrage, überschaubares Angebot, explodierende Preise – dieses Problem ist bundesweit auf dem Immobilienmarkt der Metropolregionen zu beobachten: Inwieweit ist die Situation in Ludwigsburg symptomatisch für die Gesamtlage der Branche?

Pflugfelder: Die Situation in Ludwigsburg ist typisch für alle Metropolregionen in Deutschland. Die Nachfrage nach Baugrundstücken ist enorm, das Angebot begrenzt und die Baupreise explodieren, nicht zuletzt durch die laufenden Verschärfungen des energetischen Standards.

Welche Besonderheiten gibt es im Vergleich zu anderen Kommunen?

Pflugfelder: Ludwigsburg hat die Besonderheit, dass hier viele erfolgreiche und leistungsfähige private Bauträger aktiv sind. Allein unser Unternehmen hat in Ludwigsburg in den letzten 20 Jahren mehr als 800 Wohnungen gebaut und übergeben.

Stimmen Sie grundsätzlich mit der Einschätzung überein, dass es in Ludwigsburg vor allem an kostengünstigen



Jürgen Pflugfelder ist Geschäftsführender Gesellschafter von Pflugfelder Immobilien und Experte für den Immobilienmarkt der Region.

Mietwohnungen mangelnd? Wie beurteilen Sie die Notwendigkeit für mehr Sozialwohnungen?

Pflugfelder: Aufgrund der augenblicklichen Marktsituation und des Bedarfs ist es vollkommen richtig, dass sich die Stadtverwaltung mit diesem Thema intensiv beschäftigt. Der Weg ist meiner Meinung nach falsch. Nicht zuletzt aufgrund der Flüchtlingssituation besteht mit Sicherheit ein Bedarf an mehr Sozialwohnungen. Es stellt sich aber die Frage, ob es sinnvoll ist, dass die Stadt Ludwigsburg einen Großteil des Bedarfes an Sozialwohnungen im Stadtgebiet abdeckt. Sinnvoller wäre sicher eine gleichmäßige Verteilung auf den Landkreis, auch im Hinblick auf das soziale Umfeld und die Gefahr einer zu starken Zentralisation.

Inwieweit können und wollen Sie mit Ihrem Unternehmen dazu beitragen, kostengünstigen Wohnraum zu schaffen?

Pflugfelder: Wir sind bereit, im begrenzten Umfang preisgedämpften Wohnraum beziehungsweise Sozialwohnungen zu bauen. Um auch in diesem Segment zu wirtschaftlichen Bedingungen bauen zu können, ist es für uns als freie Bauträger entscheidend, dass wir bei Erwerb der Grundstücke die gleichen Bedingungen erhalten, wie die kommunalen Wohnungsbaugesellschaften. Wir haben der Stadt Ludwigsburg zur Vorbereitung eines nächsten Gesprächstermins daher konkrete Vorschläge unterbreitet. Auch nach dem Stuttgarter Modell haben wir bereits erste durchaus positive Erfahrungen sammeln können.

Generell kann man sagen: Ob dieses Marktsegment für die private Immobilienwirtschaft interessant ist oder nicht, steht und fällt in erster Linie mit den Rahmenbedingungen. Die Erstellung von preisgedämpften bzw. Sozialwohnungen im Rahmen einer Bauträgermaßnahme führt immer zu einer Quersubvention durch den Bauträger. Deshalb ist das angemessene Verhältnis der frei verkäuflichen und der gebundenen Wohnungen letzten Endes entscheidend.

Der soziale Wohnungsbau gehört per Definition zu den Aufgaben eines kommunalen Wohnungsunternehmens. In der Vergangenheit haben Sie dennoch vor allem die Rolle der WBL offen kritisiert. Wo genau sehen Sie die Kompetenzen als überschritten an?

Pflugfelder: Der soziale Wohnungsbau gehört zur Daseinsvorsorge und ist eindeutig Aufgabe eines kommunalen Wohnungsunternehmens beziehungsweise einer Kommune. Bauträgermaßnahmen sind allerdings keine Daseinsvorsorge. Es sei denn,

in Ludwigsburg würde ein Marktversagen bestehen. Dies müsste dann allerdings im Rahmen eines Markterkundungsverfahrens der Stadt gegenüber den privaten Bauträgern nachgewiesen werden. Aufgrund der Stärke, Größe und Kompetenz der hiesigen Bauträger sind wir weit davon entfernt.

Bei der jetzt geplanten und bereits begonnenen Bauträgertätigkeit der WBL handelt es sich um eine nach dem kommunalen Wirtschaftsrecht unzulässige wesentliche Erweiterung des bisherigen Geschäftsbetriebes. Die Planungen der WBL übersteigen das zulässige Maß deutlich.

Lässt sich daraus eine allgemeine Tendenz ableiten? Werden Kommunen und kommunale Wohnungsunternehmen immer mächtiger oder stellt Ludwigsburg einen Sonderfall dar?

Pflugfelder: Wir beobachten seit geraumer Zeit, dass kommunale Wohnungsbaunternehmen das Bauträgergeschäft als Einnahmequelle zur Finanzierung von „Nebenhaushalten“ einsetzen. Sieht man aber insgesamt die historische Entwicklung und die Dimension der Planungen in Ludwigsburg, handelt es sich hierbei mit Sicherheit um einen Sonderfall.

Sie haben immer wieder das Gespräch mit der Stadtverwaltung gesucht und sich dabei auch mit Wettbewerbern zusammengeschlossen. Wie erfolgreich waren Sie bisher?

Pflugfelder: Seit Jahren versuchen wir intensive Gespräche mit der Stadtverwaltung zu führen. Erst auf nachhaltigen Druck der Gemeinderatsfraktionen findet jetzt ein run-

der Tisch statt. Zusammengeschlossen haben wir uns mit den großen Bauträgern in Ludwigsburg, wie Wüstenrot, Strenger und Betz. Der einzige Erfolg bisher war der runde Tisch, bei dem wir in sehr angenehmer Atmosphäre aber trotzdem ergebnislos einandergegangen sind.

Warum war es wichtig, in diesem Fall geschlossen aufzutreten?

Pflugfelder: Für uns war es ein zentrales Anliegen, mit einer Stimme zu sprechen. Aufgrund der starken Marktpräsenz und der über Jahrzehntlang erfolgreichen Tätigkeit der Partner ist uns Geschlossenheit ganz wichtig. Letzten Endes ist dabei nicht die Konkurrenzsituation untereinander entscheidend, sondern die uns allen aufgezwungene geplante Beschränkung unserer Aktivitäten für die nächsten Jahrzehnte.

Wie sähe für Sie eine idealtypische Lösung des Konflikts aus und welche Lösungsansätze sind derzeit im Gespräch?

Pflugfelder: Ideal wäre, wie bereits ausgeführt, die Gründung einer Stadtentwick-

lungsgesellschaft der großen Bauträger gemeinsam mit der Ludwigsburger Wohnungsbau. Durch die Bündelung der Kräfte könnten bereits in der Wettbewerbsphase sowohl betriebswirtschaftlich als auch städtebaulich hervorragende Lösungen gefunden werden. Aufgrund der Baulandoffensive der Stadtverwaltung sind wir aktuell in unakzeptablem Umfang sowohl von den Gremien der Stadt als auch von der Ludwigsburger Wohnungsbau abhängig. Dies ist für uns nicht akzeptabel. Augenblicklich verhandeln wir darüber, in welchem Umfang private Bauträger das Thema „Preisgedämpfte und Sozialwohnungen“ abbilden können. Grundsätzliche Bereitschaft haben wir signalisiert. Klar ist jedoch, dass der soziale Wohnungsbau eine kommunale und keine privatwirtschaftliche Aufgabe ist und zur Daseinsvorsorge einer Kommune gehört.

