

GEWERBEIMMOBILIEN

ANZEIGENSONDERVERÖFFENTLICHUNG

LUDWIGSBURGER
KREISZEITUNG

STANDORTFRAGEN

Marktgerechte Nutzungskonzepte sind gefragt

Erfolgreiche Unternehmen haben das angenehme Problem, dass sie ständig wachsen. Mit dem Wachstum steigt auch ihr Platzbedarf. Irgendwann kommt dann der Zeitpunkt, an dem das bisherige Firmengrundstück zu klein geworden ist und sich die Frage stellt, wie und wo das Unternehmen weiter expandieren kann.

Friedrich Müller & Söhne wurde vor circa 50 Jahren am Rande einer schwäbischen Kleinstadt gegründet. Über Jahrzehnte erfolgreich, ist das Unternehmen sukzessiv gewachsen und das anfänglich mehr als üppig bemessene Firmengrundstück ist mittlerweile bis auf den letzten Quadrat-

meter bebaut. Aber nicht nur das Unternehmen, sondern auch die Stadt hat sich in den letzten Jahrzehnten entwickelt.

Sowohl das Industrie- als auch das angrenzende Wohngebiet haben sich vergrößert und sind mittlerweile zusammengewachsen. So befindet sich das Firmengrundstück aktuell direkt an der Grenze.

Oft bleibt nur die Suche nach einem neuen Firmenstandort

„Solche Firmengeschichten gibt es sehr häufig“, so David Grun, Geschäftsführer bei Pflugfelder Immobilien und zuständig für den gewerblichen Immobilienbereich. „Die Unternehmen stehen dann vor der Entscheidung, ob sie versuchen sollen, Nachbargrundstücke zu erwerben, oder ob es nicht sinnvoller ist, den Standort komplett zu verlagern und den alten Standort zu verkaufen.“

Ob ein Grundstückszukauf in der Nachbarschaft überhaupt möglich ist, hängt von der Verkaufsbereitschaft der angrenzenden Eigentümer ab. Ebenfalls ist das aktuell geltende Baurecht zu prüfen. Auf dem eigenen Areal haben die Firmen in der Regel einen Bestandsschutz. Aufgrund der historischen Entwicklung kann es aber durchaus sein, dass sich der Bebauungsplan geändert hat, oder überhaupt erst ein Bebauungsplan für dieses Gebiet aufgestellt worden ist. Besonders schwierig ist es, wenn die Immobilie sich am Rande des Gewerbegebietes befindet und daran ein Wohngebiet grenzt. Sollte ein Zukauf nicht möglich sein, bleibt oft nur die Alternative, dass sich das Unternehmen einen neuen Standort sucht. „Aufgrund der seit Jahren anhaltenden guten Konjunktur ist das

Angebot an freien Gewerbegrundstücken derzeit äußerst gering. Benötigt man eine gute Infrastruktur, öffentlichen Nahverkehr oder einen Autobahnanschluss, sind die Chancen, ein solches Grundstück im Großraum Stuttgart zu finden, fast aussichtslos“, so Grun weiter.

Realisierung neuer Gewerbegebiete ist schwierig

„Dabei haben die Regionalplaner schon seit Jahren Vorschläge für neue Gewerbegebiete gemacht. Doch die Realisierung ist sehr schwierig, langwierig und scheitert nicht selten am politischen Willen oder an der Kommune selbst“, betont der Experte.

Hat ein Unternehmen das Glück, ein neues Grundstück gefunden zu haben, stellt sich die Frage, was mit dem alten Standort passieren soll. Häufig handelt es sich bei dem Altbestand nicht um ein großes Gebäude, sondern um mehrere, welche über Jahre hinweg erstellt und aneinandergelagert worden sind. Ist die Immobilie dann noch mehrgeschossig, lässt sich in der Regel ein moderner Produktions- und Betriebsablauf nicht mehr darstellen.

Prüfen, welche alternativen Nutzungsmöglichkeiten es für ein Areal gibt

In diesen Fällen ist es ratsam zu prüfen, welche alternativen Nutzungsmöglichkeiten es für das Areal gibt oder ob am Ende ein Abriss wirtschaftlich am sinnvollsten ist. In dem genannten Beispiel hatte sich die Firma vor 50 Jahren in einem reinen Gewerbegebiet angesiedelt. Aufgrund der weiteren Entwicklung und der immer dichter heranrückenden Wohn-



Ein Teil der „Feil’schen Stuhlfabrik“ in Marbach wurde komplett saniert und in Wohn- und Bürolofts umfunktioniert.

gebiete ist in der Nachbarschaft ein Gebiet mit einem Mischgebietscharakter entstanden. So ist es durchaus interessant, darüber nachzudenken, ob die bisherigen Produktionsflächen nicht anderweitig genutzt werden können. Dies macht vor allem dann Sinn, wenn die vorhandene Bausubstanz noch gut ist.

Derzeit sind viele Städte im Zwiespalt, da es einerseits zu wenig Wohnraum gibt, sie aber andererseits ungenutzte Gewerbeflächen umwidmen,

da dies den Verlust von Arbeitsplätzen bedeutet. Wichtig ist in solchen Fällen, ein überzeugendes Nutzungskonzept vorzulegen, um sowohl die Verwaltung als auch den Gemeinderat überzeugen zu können.

Experten ins Boot holen, um Kommunen von neuen Ideen zu überzeugen

„Auf jeden Fall sollte bei so komplexen Themen immer ein Experte hin-

zugezogen werden“, so David Grun. Dabei ist es nicht nur wichtig, die baurechtlichen und bautechnischen Fragen zu lösen, sondern vor allem zu wissen, welche Nutzungsarten am Markt gefragt sind. Je höher die Nachfrage ist, umso höher ist die Chance, einen optimalen Verkaufserlös zu erzielen.

So kann ein zuvor sehr schwierig zu vermarktendes Gewerbe- bzw. Industrieareal durch ein neues Konzept wieder marktfähig gemacht werden.

Öffne den Artikel



David Grun, Geschäftsführer Pflugfelder Immobilien Treuhand GmbH und verantwortlich für den gewerblichen Immobilienbereich.

Fotos: Pflugfelder Immobilien