Kein Platz für Logistikimmobilien

Logivest zeigt Lösungen auf durch effizientes Standortmarketing und Flächenrefurbishment

Lärm, LKW-Kolonnen, Verbauung der Landschaft - das sind die häufigsten Argumente, mit denen sich Anwohner gegen neue Logistikansiedlungen wehren. Dabei sind diese viel besser als ihr Ruf, und Logistikunternehmen zählen häufig zu den größten Arbeitgebern einer Region. Logivest kennt die Sorgen von Anwohnern, warnt jedoch vor einem akuten Flächenmangel für Logistikimmobilien und engagiert sich deutschlandweit für mehr Aufklärung und besseres Standortmarketing.

"Einer der Gründe für den Flächenmangel ist die Skepsis gegenüber Logistikansiedlungen auf lokalpolitischer Ebene", weiß Nikolai Windhäuser, Leiter der Stuttgarter Niederlassung des Logistikimmobilien-Experten Logivest GmbH. "Obwohl nicht nur die Top-Regionen auf ausreichende Logistikflächen angewiesen wären, werden durch die Kommunen kaum Grundstücke für die Logistik ausgewiesen." Gezielte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die Einbeziehung der Bürger vor Ort durch Infoveranstaltungen und Umfragen, Lobbyarbeit sowie Kooperationen mit Nachbarkommunen, Verbänden und Logistiknetzwerken würden helfen, der Angst der Anwohner vor Lärm- und Baubelästigung zu senken. "Darüber hinaus stellen für Top-Standorte, die vom Flächenmangel betroffen sind, die Randlagen eine echte Chance dar."

Eine mögliche Alternative, die in den letzten Jahren zunehmend in den Fokus der Immobilienentwickler gerückt ist, stellt die Nachnutzung von bereits bestehenden Flächen, den Konversionsflächen, dar. "Viele Unternehmen haben ihre Herstellungsprozesse ins günstigere Ausland verlagert oder es gibt bestimmte Industriezweige in Deutschland nicht mehr, so dass leere Hallen und Gebäude zurückgeblieben sind", erklärt Logivest Geschäftsführer Kuno Neumeier. Auch aufgegebene Militärstandorte gehören dazu.

Brownfield statt greenfield lautet deshalb die Strategie für die Entwicklung neuer Logistikansiedlungen, denn diese nutzt nicht nur bestehende Flächen sinnvoll, sondern widerspricht auch nicht dem Nachhaltigkeitsansatz der Bundesregierung, der vorsieht, dass ab 2030 statt derzeit rund 100 ha pro Tag nur maximal 30 ha pro Tag neu bebaut werden dürfen. Schließlich sind Konversionsflächen bereits versiegelt. Darüber hinaus liegen sie häufig an Ballungsgebieten und sind verkehrstechnisch gut angebunden. "Allerdings lauern beim Thema Konversionsflächen auch einige Fallstricke, die frühzeitig bedacht werden sollten", rät Kuno Neumeier. Da die Kostenschwelle je nach Standort zwischen 100 und 250 Euro pro Quadratmeter liegt, sind Lagerhallen nicht länger rentabel, wenn die Kosten für Abriss, Grundstücksaufbereitung etc. diese überschreiben. Auch das Baurecht solcher Flächen dürfe nicht außer Acht gelassen werden, und wer die Bestandsschutzregelungen bei der Planung oder dem Umbau nicht berücksichtige, müsse sich auf ein mühsames, kosten- und zeitintensives Genehmigungsverfahren einstellen.

Aufgrund des harten Wettbewerbs um die "grüne Wiese" werden brownfield Flächen zunehmend erstrebenswert. Logivest verfügt über langjährige Markterfahrung und -kompetenz, bietet zukunftsfähige Konzepte und Maßnahmen zur strategischen Entwicklung und Vermarktung von Logistikstandorten und begleitet Unternehmen bei ihrem Vorhaben, sich an einem Logistikstandort anzusiedeln.

Ausführliche Informationen zum Spezialisten für Lagerflächen , zum Thema Lagerfläche allgemein, zu Lagerhalle und vielem mehr sind unter http: //www.logivest.de zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Münsters Gäßchen 16
51375 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Logivest GmbH

Herr Kuno Neumeier
Oberanger 24
80331 München

logivest.de
immobilien@logivest.de

Die Logivest GmbH, Spezialist für Logistikprozess- und Logistikimmobilienberatung mit Sitz in München, bietet "individuellen Service von Logistikern für Logistiker". Schwerpunkte setzt das Unternehmen auf die Vermarktung von Lagerflächen in ganz Deutschland sowie die Prozessberatung und Optimierung von logistischen Abläufen für Unternehmen. Dabei sieht sich die Logivest GmbH als Ansprechpartner für potenzielle Mieter auf einem bestehenden Vermietungsmarkt wie auch für Investoren und Entwickler auf dem Kapitalmarkt. Mit der Schwesterfirma Logivest Concept geht das Unternehmen einen Schritt weiter und bietet Standortmarketing für Logistikstandorte sowie Beratungsdienstleistungen für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen rund um das Thema Logistikimmobilien und -standorte.