



LEITFADEN ZUR NACHNUTZUNG VON LEERSTÄNDEN & BRACHFLÄCHEN



INHALTSVERZEICHNIS

1	Einleitung	2
2	Ausgangslage	3
3	Grundlagen	6
3.1	Arten von leerstehenden Gebäuden	6
3.2	Akteure	8
4	Investoren- & Betreibermodelle	10
4.1	Wirtschaftlichkeitsprüfung	10
4.2	Finanzierungsmodelle	11
4.3	Betreibermodelle	11
5	Prozess – Checklisten	12
5.1	Checkliste „Brachflächenmanagement“	12
5.1.1	Vorbemerkungen	12
5.1.2	Prozessschritte	13
5.2	Checkliste „Kommunales Leerflächenmanagement“	15
5.2.1	Vorbemerkungen	15
5.2.2	Prozessschritte	16
5.2.3	Zusatzinformation	17
5.2.4	Förderungen	18
5.3	Checkliste „Private Leerstandsverwertung“	18
5.3.1	Prozessschritte	19
6	Best-Practice-Beispiele	20
6.1	Revitalisierung Brachfläche „Reggiane Innovationpark“	20
6.2	#upperREGION Award – Preis für nachhaltige Standortentwicklung in Oberösterreich	20
6.3	Stadt Up – Geschäftsgründungswettbewerb	21
6.4	Immo Up – Immobilien-Entwicklungswettbewerb	21
6.5	Erfolgsgeschichten aus Oberösterreich	22
7	Anhang	23
7.1	Überblick Förderungen	23
7.2	Beispiel Erhebungsblatt (Leerflächen in Ortskernen)	24

1 EINLEITUNG

Seit einiger Zeit wird die Debatte um Themen wie Flächenfraß, Bodenversiegelung und eine „bessere“ Raumordnungspolitik geführt. Zentrale Forderungen betreffen beispielsweise die Reaktivierung von Gebäude- und Industriebrachen, die Reduktion der Bodenversiegelung, ein generelles Flächensparen sowie die striktere Einhaltung von Siedlungsgrenzen bzw. die Verdichtung der Ortskerne. Neue Vorgehensweisen und Instrumente sind gefragt. Das Land Oberösterreich setzt mit einem neuen, wesentlich strengeren Raumordnungsgesetz wichtige Impulse zu diesen brisanten Themen. Darüber hinaus wird im Jahr 2024 die dritte flächendeckende und umfassende Erhebung von Industrie- und Gewerbebrachen in Oberösterreich gestartet. Diese wird nicht nur das Ausmaß der brachliegenden bebauten Liegenschaften aufzeigen, sondern auch deren genaue Lage. Da die Befragung 2024 zum dritten Mal durchgeführt wird, können Trends und Chancen der Brachflächen in Oberösterreich besser dargestellt werden.

Der Aktionsplan „Brachflächen- und Leerstandsmanagement als Resilienzfaktor für den Standort Oberösterreich“ aus dem EU Interreg Programm „Foundation“ soll einen Beitrag zur konsequenten Umsetzung der angestrebten Ziele und Strategien leisten.

Im Rahmen des Aktionsplans soll dieser Nachnutzungsleitfaden eine Hilfestellung für Institutionen, Unternehmen, Privatpersonen oder auch Gemeinden bieten, die sich mit der Verwertung bzw. Nachnutzung von brachliegenden Immobilien und Liegenschaften sowie leerstehenden Häusern und Geschäftsflächen beschäftigen. Der Leitfaden vermittelt nützliche Informationen rund um das Thema und gibt konkrete Tipps für einen erfolgreichen Prozessablauf.

2 AUSGANGSLAGE

Die Standortagentur Business Upper Austria hat 2018 begonnen, in enger Zusammenarbeit mit der FH Oberösterreich und nahezu allen oberösterreichischen Gemeinden Industrie- und Gewerbebranchen systematisch mit dem digitalen Erhebungsinstrument (DORIS) zu erfassen und zu analysieren.

Die zweite Erhebung im Jahr 2021 ergab 277 von den Gemeinden gemeldete Industrie- und Gewerbebranchen bzw. gewerbliche Leerstände im Ortskern mit einer Gesamtfläche von ca. 110,60 ha. Der überwiegende Teil, nämlich 62 %, ist kleiner als 2.500 m² (vgl. Industrie- und Gewerbebranchenerhebung 2021).

Das sind 174 gemeldete Objekte mehr als 2018. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass in der Erhebung 2021 auch langfristige gewerbliche Leerstände in den Widmungen Wohngebiet, Dorfgebiet, Kerngebiet und gemischtes Baugebiet erfasst wurden. Dies sind zwar Widmungen, in denen keine typischen Industrie- und Gewerbebranchen zu finden sind, aber auch hier gibt es langfristige Leerstände, die ehemals von Handel oder Handwerk genutzt wurden und nun aus eigener Kraft keine Nachnutzung mehr finden.

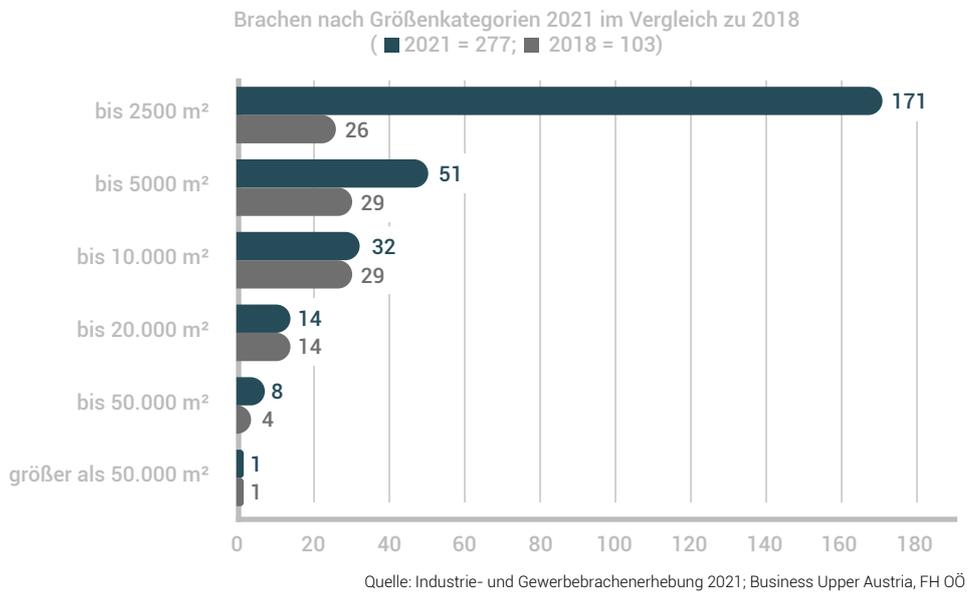
Folgendes Suchprofil wurde definiert:

- **Gewerbliche Immobilien**, die
 - unabhängig vom Bauzustand
 - seit **mindestens drei Jahren leer stehen** ODER
 - **aktuell nur bis zu maximal einem Drittel der Objektnutzfläche** (bezogen auf die brachgefallenen Gebäude bzw. Manipulationsflächen am Areal) **gewerblich genutzt werden**.
 - Als Beispiele dafür wurden angeführt:
 - ehemalige **Produktions- und Lagerflächen aus Industrie und Gewerbe** (unabhängig vom Wirtschaftszweig) – sowohl Betriebsgebäude als auch befestigte Manipulationsflächen
 - ehemalige **Gewerbeflächen des Handwerks oder Handels**
 - leerstehende **Gebäude in Ortskernen** mit einer ehemaligen **überwiegenden Gewerbenutzung**
 - leerstehende **Bürogebäude**
 - leerstehende **Tourismus- und Gastronomieobjekte**
 - leerstehende **Militär- und Bahnhofsareale**
 - leerstehende **landwirtschaftliche Objekte**, die **ehemalig gewerblich genutzt** wurden
 - **gewerbliche Leerstände** (z. B. Kfz-Werkstätten), die **an Wohngebäude gekoppelt sind**

Ebenso wurden den für die Erhebung wichtigsten Partner:innen – nämlich denjenigen, die die Gegebenheiten vor Ort am besten kennen, den Gemeindevertreter:innen – explizit Beispiele für Liegenschaften kommuniziert, die ausdrücklich nicht gesucht werden:

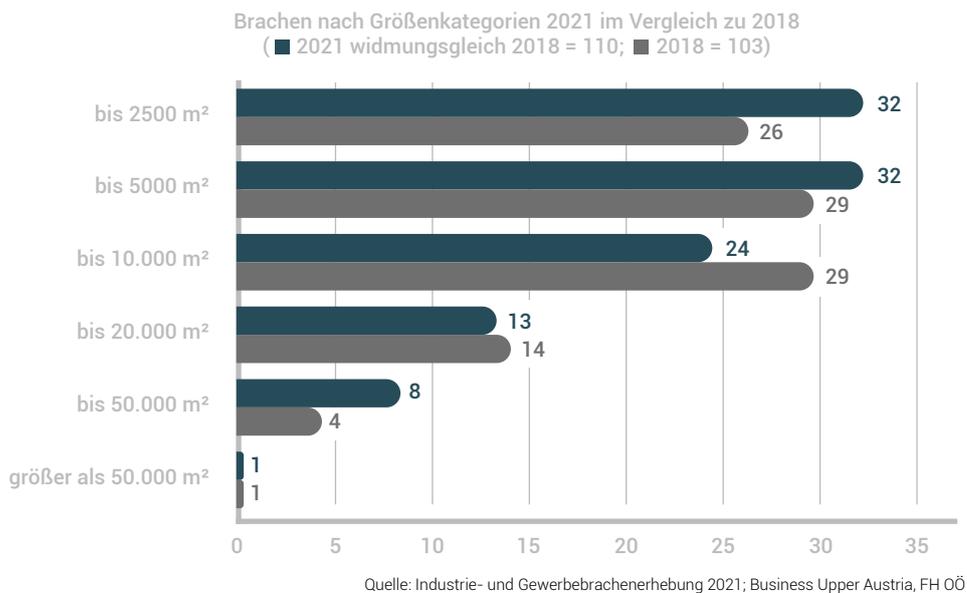
- **Baulandreserven** (unbebaute gewidmete Grundstücke)
- Leerstände, die **weniger als drei Jahre ungenutzt** sind
- teilweise leerstehende Objekte, bei denen **aktuell bis zu zwei Drittel der Objektnutzfläche genutzt** werden (z. B. zwei von drei Geschoßen werden bewohnt oder als Büro genutzt)
- **ehemals landwirtschaftlich genutzte Gebäude** ohne gewerbliche Vornutzung
- Wohngebäude mit gewerblichem **Leerstand ausschließlich im Erdgeschoß**

Die folgende Grafik zeigt die Einteilung der erhobenen Liegenschaften nach Größenkategorien – unter Berücksichtigung der langfristigen gewerblichen Leerstände in Widmungen, die eine Wohnnutzung zulassen:

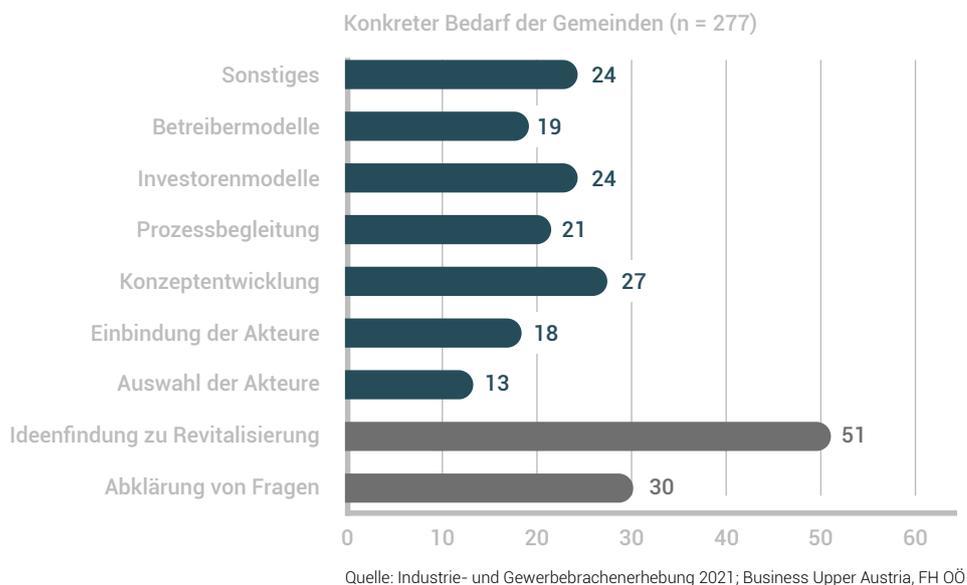


In der nachfolgenden Grafik sieht man die erhobenen typischen Industrie- und Gewerbebrachen, die sich in Widmungen befinden, in denen eine Wohnnutzung ausgeschlossen wird. Diese Auswertung entspricht dem Suchprofil aus 2018:

Im Rahmen der Befragung 2021 wurde auch festgestellt, dass von den 120 Gemeinden, die



mindestens eine Branche gemeldet haben, rund die Hälfte Unterstützung bei der Revitalisierung wünscht. Zusammen mit den Gemeinden, die zwar keine Branche gemeldet, aber dennoch Unterstützungsbedarf angemeldet haben, äußerten 94 der insgesamt 416 teilnehmenden Gemeinden Unterstützungsbedarf in folgenden Bereichen (Mehrfachnennungen waren möglich):



Aufbauend auf diesen Erkenntnissen wurde im Rahmen des EU Interreg Programms „Foundation“ im Projekt „Brachflächen- und Leerstandsmanagement als Resilienzfaktor für den Standort Oberösterreich“ ein Leitfaden zur Nachnutzung von Leerständen und Brachflächen erstellt. Dieser soll eine Hilfestellung für Revitalisierungsprojekte sein.

2 GRUNDLAGEN

3.1 Arten von leerstehenden Gebäuden

Es gibt unterschiedliche Arten von leerstehenden Gebäuden. Diese unterscheiden sich meist nach Erhaltungszustand, Verwendbarkeit, Dauer des Leerstandes und nach Nutzungsgrad bzw. Nutzungsart im Vergleich zur ehemaligen „Vollnutzung zu besten Zeiten“, beispielsweise:

1. Spekulativer Leerstand: Der/die Eigentümer:in entscheidet sich bewusst dafür, das Gebäude trotz vorhandener Nachfrage nicht zu vermieten, da er/sie beispielsweise auf steigende Preise spekuliert.
2. Struktureller Leerstand: Über einen längeren Zeitraum besteht keine Nachfrage nach dem Gebäude, was häufig in Regionen mit strukturellen Schwierigkeiten vorkommt.
3. Fluktuationsreserve: kurzfristige Leerstände, die durch normale Mieterwechsel entstehen
4. Latenter Leerstand: Gebäude, die zwar vermietet sind, aber von dem/der Mieter:in nicht genutzt werden und oft zur Untervermietung angeboten werden
5. Konjunktureller Leerstand: eine Folge von Schwankungen im Verhältnis von Angebot und Nachfrage, bei der die Nachfrage vorübergehend abnimmt
6. Emotional bedingte Leerstände: Für manche Eigentümer:innen sind Immobilien Lebenswerke, die über mehrere Jahrzehnte aufgebaut und genutzt wurden. Nicht jeder will eine Nachnutzung durch fremde Nutzer:innen.
7. Gefühlte Leerstände: beziehen sich auf den subjektiven Eindruck, dass bestimmte Bereiche oder Gebäude ungenutzt oder verlassen wirken, obwohl sie tatsächlich genutzt werden

Allgemeiner Leerstand

Oftmals gewerbliche Leerstände wie Geschäftslokale (Handel, Gastronomie, Dienstleistung) im Erdgeschoß sowie Büro- und Wohnflächen in Obergeschoßen, meist innerörtlich/innerstädtisch

Top-marktfähige Geschäftsimmobilie

Der Leerstand befindet sich in einem topsanierten und sofort bezugsfähigen Zustand. Die Mietpreisvorstellungen und Mietvertragskonditionen entsprechen standortadäquaten Rahmenbedingungen. Die infrastrukturellen Umfeldbedingungen (z. B. Erreichbarkeit, Parkplatzangebot, gut gestalteter öffentlicher Raum, etc.) sind ebenfalls als zufriedenstellend zu betrachten.



Foto: CIMA Beratung + Management GmbH

Bedingt-marktfähige Geschäftsimmobilie

Der Leerstand präsentiert sich in einem nicht sofort bezugsfertigen Zustand und weist entweder Sanierungsbedarf (z. B. Erneuerung des Bodens, Elektriker- und Malerarbeiten, Abriss/ Aufbau von Wänden, etc.) in der Immobilie auf oder einzelne Rahmenbedingungen im Umfeld (z. B. Parkplatzverfügbarkeit) müssen noch optimiert werden.



Foto: CIMA Beratung + Management GmbH

Nicht-marktfähige Geschäftsimmobilie

Aufgrund aufwändiger Sanierungen seitens des:der Haus-/Objektbesitzer:in ist der betreffende Leerstand aktuell und in absehbarer Zeit nicht vermietbar. Ein weiterer Grund für die Nicht-Marktfähigkeit einer Geschäftsimmobilie liegt beispielsweise in nicht-marktkonformen bzw. für den betreffenden Standortraum weit überzogenen Mietpreisvorstellungen bzw. Mietrahmenbedingungen. Oftmals überbrücken Eigentümer:innen diese Phase mit geringwertigen Nutzungen wie z. B. als Lagerfläche.



Foto: CIMA Beratung + Management GmbH

Industrie- und Gewerbebrachen

Das sind vor allem ehemalige Produktions- und Lagerflächen unterschiedlicher Wirtschaftszweige sowie ungenutzte Gewerbeflächen des Handwerks oder Handels. Im Zuge der zuvor erwähnten Erhebungen aus 2018 und 2021 wurden beispielsweise folgende ehemalige Nutzungen festgestellt: Bäckereien, Lagerhäuser, Tischlereien, Ziegelwerke, Sägewerke, ehem. Bahnhöfe, ehem. Postämter und Ähnliches.

Diese Immobilien sind in den meisten Fällen inzwischen von einer heranrückenden Wohnbebauung betroffen und verfügen oft nicht mehr über eine dem heutigen Stand der Technik entsprechende Infrastruktur. Ungeeignete Zufahrtsmöglichkeiten und eine zu spezifische, auf die ehemalige Nutzung zugeschnittene Bauweise sind Hindernisse, die es bei der Nachnutzung zu überwinden gilt. In jedem Fall ist grundsätzlich zu prüfen, ob eine gewerbliche Nachnutzung überhaupt noch sinnvoll ist.

3.2 Akteure

Die Auswahl der richtigen Akteur:innen ist entscheidend für den Erfolg eines Revitalisierungsprojektes. Erfahrene Expert:innen mit dem notwendigen Know-how und Verständnis für die spezifischen Anforderungen des Projekts sind unerlässlich. Ihr Fachwissen, ihre Ressourcen und Partnerschaften tragen dazu bei, das Projekt erfolgreich umzusetzen und einen Mehrwert für die Gemeinschaft zu schaffen.

In der folgenden Auflistung werden die verschiedenen Akteur:innen, die in der Regel bei Leerflächenmanagementprozessen involviert sind, kurz beschrieben:

Beteiligte Akteure	Beschreibung
Kümmer	<p>eine Person, die das Ziel hat, ein Gebäude oder einen Ortskern nicht nur zu revitalisieren, sondern auch die passenden Nutzer:innen zu finden</p> <p>Diese Rolle kann nur durch eine Person eingenommen werden, deren Tätigkeit entweder finanziell abgesichert ist oder die sich für den Revitalisierungserfolg einen entsprechenden Erlös erwartet.</p> <p>Mögliche Personengruppen wären z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Immobilienmakler - Projektentwickler - Personen aus der Verwaltung oder der Politik, ausgestattet mit den entsprechenden Kapazitäten (z. B. lokale Marketing- oder Standortagenturen) <p>Diese Person muss als Informations- und Impulsdrehscheibe zwischen allen anderen Akteur:innen dienen und sie proaktiv ansprechen, sich mit ihnen abstimmen und herausfinden, wer etwas zur Erreichung der Meilensteine beitragen kann. Insbesondere bei Ortskern- oder großen Brachenprojekten muss die sich kümmernde Person einen Blick fürs große Ganze haben.</p>
Eigentümer von Immobilien bzw. Leerflächen	<p>eine heterogene Gruppe, bei der oft keine finanzielle oder rechtliche Notwendigkeit für Vermietung oder Verkauf besteht</p> <p>Oft fehlt der „Blick für das große Ganze“. Um diesen herzustellen, ist eine solide Vertrauensbasis durch den:die Kümmer:in erforderlich.</p>
Politik	<p>Insbesondere kann der:die Bürgermeister:in oder ein Ausschussmitglied die Rolle des:der Kümmer:in übernehmen oder dafür sorgen, dass ein:e Kümmer:in ernannt und in seiner:ihrer Tätigkeit unterstützt wird.</p> <p>Weiters gibt es Förderprogramme des Landes OÖ, die eine Kooperation mit mehreren Gemeinden voraussetzen – eine Aufgabe für die Politik. Das oö. Aktionsprogramm soll Gemeinden und Städte dabei unterstützen, leerstehende Gebäude und Brachflächen, die für die Entwicklung der Gemeinden und Städte besonders wichtig sind, wieder einer möglichst nachhaltigen Nutzung zuzuführen. Weitere Fördermöglichkeiten finden Sie im Abschnitt „Überblick Förderungen“.</p>

Verwaltung	Von Seiten der Verwaltung sind lösungsorientierte Ansätze insbesondere zur Überwindung baurechtlicher und raumplanerischer Aspekte gefragt. Allein diese beiden Themenfelder entscheiden oft darüber, ob in Zukunft ausreichend und qualitativ hochwertige Nutzflächen für eine möglichst breite Nutzergruppe geschaffen werden können.
Baubranche	<p>Vor allem in der ersten Phase der Ideenfindung sind grundlegende Informationen über die nutzbare Fläche und die Bausubstanz wichtig. Diese Informationen können entsprechende Planungsbüros, Baumeisterbetriebe und Architekten oder Vertreter der entsprechenden Gewerke erheben.</p> <p>Die Qualität und Quantität der zukünftig nutzbaren Flächen hängen maßgeblich von den Ideen dieser Gruppe ab.</p>
Raumnutzer und künftige Betreiber	<p>Menschen, die den Raum zum Wohnen, Arbeiten oder für die Freizeit benötigen: Vereine, soziale Einrichtungen, Mieter, Kunstschaffende, Betriebe, Flüchtlinge, etc.</p> <p>Ohne diese Gruppe wird es schwierig, einen Miet- oder Verkaufserlös darzustellen, der Voraussetzung für die notwendige Finanzierung des Revitalisierungsprojektes ist.</p>
Fachwelt/externe Prozessbegleitung	Dazu zählen Multiplikatoren, aber auch Fachberater wie z. B. Förder-spezialisten oder Mediatoren, die unter Umständen auch die Öffentlichkeit strukturiert einbinden (Bürgerbeteiligungsprozesse).
Interessensvertretung	<p>Eigentümervertretungen, Wirtschaftskammer, etc.</p> <p>Sie kennen Problemlage oft und sind Schnittstelle zu den Interessensgruppen.</p>
Investoren, Banken, Fördergeber	<p>Institutionen und Akteure, die Finanzierungsmöglichkeiten für Revitalisierungsprojekte bieten</p> <p>Die Finanzierung von Revitalisierungsprojekten ist an verschiedene Bedingungen geknüpft, unter anderem an die Projektqualität, die wirtschaftliche Tragfähigkeit, rechtliche Aspekte, die Bereitstellung von Eigen- und Fremdkapital sowie Nachhaltigkeits- und soziale Aspekte.</p>
Immobilienmakler und Projektentwickler	verfügen über fachspezifisches Know-how, kennen den Markt und sind meist sehr gut mit der Baubranche sowie Investoren und Banken vernetzt

4 INVESTOREN- & BETREIBERMODELLE

4.1 Wirtschaftlichkeitsprüfung

Die Wirtschaftlichkeitsprüfung im Rahmen einer Revitalisierung langfristiger Leerstände in Ortskernen sowie von Industrie- und Gewerbebrachen beinhaltet verschiedene Aspekte und Bewertungskriterien. Dabei sollte man folgende Punkte berücksichtigen:

1. Minimalprinzip, Maximalprinzip und Optimumprinzip: Diese Prinzipien dienen als Grundlage für die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.
 1. Das Minimalprinzip strebt an, mit minimalen Ressourcen einen bestimmten Nutzen zu erzielen (wenig Sanierungsaufwand und oberflächliche Verbesserungen, um bestehende Kubaturen nutzen zu können – Nutzungsmöglichkeiten eventuell beschränkt, aber immerhin gegeben).
 2. Das Maximalprinzip: In diesem Fall ist man bereit, entsprechende Mittel und Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um bestmögliche Nutzungsmöglichkeiten der vorhandenen Kubaturen herzustellen.
 3. Das Optimumprinzip strebt nach einem Gleichgewicht zwischen Aufwand und Nutzen.
2. Vergleich verschiedener Projekte und Projektvarianten: Es werden verschiedene Projekte und Projektvarianten miteinander verglichen. Dabei werden Aspekte wie Priorisierung, Nutzungskonzepte, bauliche Wiedernutzung, die Option der Konservierung/Nichtentwicklung/Flächenreserve sowie Renaturierung von Teilabschnitten oder ganzer Liegenschaften berücksichtigt. Ziel ist es, die wirtschaftlichste und nachhaltigste Lösung zu identifizieren. Je nach Situation sollte die Nutzbarkeit der jeweiligen Gebäudeteile künftig flexibel für mehrere Nutzergruppen möglich sein.
3. Untersuchung unterschiedlicher Finanzierungsvarianten. Dabei werden sowohl private als auch öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht gezogen. Mögliche finanzielle Mittel der öffentlichen Hand werden dabei besonders berücksichtigt.
4. Berücksichtigung von Szenarien: Bei der Bewertung der Projekte werden verschiedene Szenarien in Betracht gezogen. Dazu gehören realistische, optimistische und pessimistische Szenarien. Dies ermöglicht eine umfassende Analyse der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Projekts unter unterschiedlichen Bedingungen.

Die Wirtschaftlichkeitsprüfung spielt eine entscheidende Rolle bei der Beurteilung der rentablen Nutzung und Entwicklung von langfristig leerstehenden Objekten in Ortskernen und Industrie- und Gewerbebrachen. Sie ermöglicht eine fundierte Entscheidungsfindung, um eine nachhaltige Revitalisierung und wirtschaftlich erfolgreiche Nutzung dieser Standorte zu gewährleisten.

4.2 Finanzierungsmodelle

Folgende gängige Finanzierungsmodelle können unterschieden werden:

- Build-Operate-Transfer-Prinzip (BOT): Dabei werden öffentliche Einrichtung wie Schulen oder Gefängnisse von einem/einer privaten Investor:in errichtet und betrieben. Die öffentliche Hand definiert lediglich den Umfang der Leistung durch eine funktionale Ausschreibung. Der/die Investor:in erhält periodische Zahlungen von der öffentlichen Hand für die Erbringung der Leistung.
- PPP-Gesellschaftsmodelle: In diesem Fall erfolgt eine finanzielle Beteiligung der öffentlichen Hand an einer Projektentwicklungsgesellschaft, die sich auf die professionelle Entwicklung von Brachflächen spezialisiert hat. Diese Gesellschaft führt nach einer entsprechenden Vorplanung, die die Beseitigung von Altlasten, die Entwicklung von Nutzungskonzepten sowie die Suche nach Investor:innen und Finanzierungsvorschlägen umfasst, die revitalisierten Flächen wieder in den Grundstücksmarkt zurück.
- Treuhändermodell mit öffentlicher Hand als Investor:in: In diesem Fall agiert ein Bauträger unter eigenem Namen, aber im Auftrag der Gemeinde oder einer anderen öffentlichen Institution. Im Zuge des gesamten Revitalisierungsprozesses (Grundstücksbeschaffung, Grundlagenerhebung, Konzeptentwicklung, Herstellung der notwendigen Rechtsverhältnisse, Vermarktung, etc.) richtet sich der Bauträger nach den Vorstellungen der Auftraggeber:innen. Dabei kann man entsprechende lokale oder städtebauliche Entwicklungsstrategien als Leitlinie festlegen und Vertreter:innen der öffentlichen Hand ins Projektmanagementteam entsenden. Hoheitliche Aufgaben verbleiben bei der Kommune.
- Developer-Modell: In diesem Fall investiert ein:e Investor:in im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Mit dem Grunderwerb geht auch die rechtliche und wirtschaftliche Verfügungsgewalt einher, Risiken und Chancen trägt der/die Entwickler:in selbst. Ein privatrechtlicher Vertrag zwischen Investor:in und Gemeinde zur Durchsetzung lokalpolitischer Ziele ist verhandelbar und unter Umständen möglich – jedoch nicht immer mit den Zielen des:der Investierenden vereinbar.

Vor allem wenn keine ausreichenden Ressourcen vorhanden sind, ist dies ein Modell, mit dem ein:e geschickter Kümmer:in ohne eigenes Kapital einer Brache neues Leben einhauchen kann.

4.3 Betreibermodelle

Wenn an einem Standort Multi-User-Modelle geplant werden, ist das Facility Management durchaus komplex. Das Betreibermodell muss immer auf die Anforderungen des jeweiligen Standortes und der ansässigen Unternehmen zugeschnitten sein. Deshalb sind in der Praxis die unterschiedlichsten Varianten verbreitet:

- Ein Unternehmen betreibt den Standort und stellt Ressourcen zur Verwaltung dessen selbst zur Verfügung.
- Einzelne oder alle Aufgaben des Facility Managements (Hausverwaltung) werden an einen oder mehrere Dienstleister übertragen.
- Das Outsourcing an eine externe Hausverwaltung findet getrennt nach Hard und Soft Services, nach Kritikalitätskriterien oder Gebäudeclustern (Produktion, Labor, Verwaltung) statt.
- Die Nutzer:innen an Multi-User-Standorten betreiben eigene Strukturen selbst.
- Gemeinsam genutzte Strukturen werden zentral betrieben.
- Der/die Standorteigentümer:in ist gleichzeitig Betreiber:in, aber kein:e produzierende:r Nutzer:in.

Welches Betreibermodell ist für einen Standort optimal? Die Antwort auf diese Frage hängt im Wesentlichen von der Größe des Projektes, des Unternehmens bzw. Standortes, der Eigentümerstruktur, dem Bedarf der Nutzer:innen und der Komplexität der Infrastrukturleistungen ab.

5 PROZESS – CHECKLISTEN

Da der Leitfaden möglichst vielseitig einsetzbar sein soll, wird der Prozess eines erfolgreichen Brachflächen- und Leerstandsmanagements in Form von Checklisten für folgende Anwendungsfälle bzw. Nutzergruppen differenziert aufbereitet:



5.1 Checkliste „Brachflächenmanagement“

5.1.1 Vorbemerkungen

Die folgende Checkliste bezieht sich vornehmlich auf industrielle/gewerbliche Brachflächen, bei denen die Bausubstanz weitgehend erhalten bleibt und eine Nachnutzung erfolgen soll. Andere Möglichkeiten sind eine Konservierung der Fläche (zur späteren Entwicklung) oder ein Abbruch, wobei diese Möglichkeiten hier nicht weiter thematisiert werden.

Fehlende Erweiterungsmöglichkeiten, heranrückende Wohnbebauung, höhere Kosten (für die Instandsetzung des Objektes) und ein unklares Kostenrisiko (auch für Voruntersuchungen) werden häufig als Gründe genannt, sich gegen die Entwicklung einer Brachfläche und für einen Neubau zu entscheiden. Die folgende Checkliste unterstützt Sie bei der Umsetzung eines erfolgreichen Brachflächenmanagements.

Bitte beachten Sie, dass die Checkliste einen Leitfaden zur Szenarienbildung darstellt, die einzelnen Schritte in der Reihenfolge und im tatsächlichen Umsetzungsbedarf jedoch je nach Bedarf abweichen können.



1 Prüfung der Voraussetzungen für eine Verwertungsfähigkeit

Im ersten Schritt sollen folgende Fragen geklärt werden:

- Wer sind die Eigentümer:innen?
- Sind die Flächen/Objekte wirklich leerstehend?
- Gibt es noch aufrechte Miet-/Pachtverträge?
- Sind alle Eigentümer:innen – bzw. eine rechtlich gültige Mehrheit – für eine Verwertung der Brachfläche? Gibt es schriftliche Dokumente bzw. Absichtserklärungen?
- Welche Art der Verwertung kommt grundsätzlich in Frage (Verkauf, Verpachtung, Vermietung, eigenes Investment, ...)?



2 Kontaktaufnahme Management/Hilfestellung

Als erste Anlaufstelle bieten sich z. B. Institutionen wie Business Upper Austria oder Projektentwickler:innen mit einschlägiger Erfahrung an.



3 Prüfung und Aufbereitung der Marktfähigkeit

- Zusammenstellung sämtlicher Flächen und Gebäude der Liegenschaft
- Beschreibung der Geschichte bzw. der bisherigen Nutzungen
- Anlage einer Fotodokumentation
- Durchführung und Dokumentation einer bautechnischen Prüfung sämtlicher Gebäude
- Kooperation mit dem Umweltbundesamt – Erstberatung zu Kontamination & Altlasten
- Durchführung und Dokumentation einer Schad- und Störstofferkundung bzw. einer Altlastenuntersuchung
- Gutachterliche Schätzung/Festlegung Wert und Verkaufspreis



4 Einbindung wichtiger Partner/Stakeholder

- Kommune (Politik und Verwaltung)
- Land/Region (Politik und Verwaltung)
- Institutionen/Verbände (z.B. WIKA, EU-Regionalmanagement, Leader)
- Regionale Stakeholder (z. B. Banken, Unternehmer, Investoren, Immobilienentwickler)
- Externe Fachbegleitung (Berater, Moderator, etc.)



5 Partizipationsprozess – Ideenfindung – Nutzungskonzept

- Durchführung mehrerer Workshops
- Einbindung einer breiteren Öffentlichkeit (z. B. aktive Medienarbeit, Befragung, Ideenwettbewerb)
- Inspiration durch bereits erfolgreich durchgeführte Revitalisierungs- und Nachnutzungsprojekte (Best Practices)
- Ideenfindung zur Revitalisierung (Studentenprojekte Architektur/Raumplanung)
- Ausarbeitung von Lessons Learned (Investorenmodelle/Betreibermodelle, Finanzierung)
- Interessenten bzw. Potenzialnutzer-Check: mögliche Nachnutzungen oder Betriebsansiedlungen
- Besprechung und Ausarbeitung möglicher Inhalte und Themen eines Masterplanes oder Nachnutzungskonzeptes
- Förderberatung für Eigentümer:innen oder mögliche betriebliche Käufer:innen der Liegenschaft (Konzept, Sanierung, Umbau)
- Förderberatung für sich einmietende Unternehmen



6 Aktive Vermarktung

- Aufbereitung von Verkaufsunterlagen (Broschüre, WEB)
- Einpflegung in vorhandene Mittler-/Verkaufsportale
- Übermittlung von Netzwerkkontakten (Investoren, spezialisierte Projektentwickler, Architekten/Raumplaner, etc.)
- Unterstützung beim Standortmarketing zur Erhöhung der Bekanntheit (Etablierung von Zwischennutzungen, Veranstaltungen/PR, Erstellung einer Landing Page)

5.2 Checkliste „Kommunales Leerflächenmanagement“

5.2.1 Vorbemerkungen

Fast alle Innenstädte und Ortszentren leiden unter den Auswirkungen der veränderten Lebens-, Mobilitäts- und Konsumgewohnheiten der Bevölkerung. Leerstehende Gebäude und damit verbundene Abwertungserscheinungen entziehen den Ortszentren Besucherfrequenz, Umsatz und Aufenthaltsqualität. Zudem werden die vorhandenen Wohnpotenziale im innerörtlichen Raum nur selten ausgeschöpft bzw. Siedlungsräume zu wenig nachverdichtet. Viel zu häufig erfolgen Neuwidmungen von Grundstücken, ohne vorher Initiativen zur Reaktivierung der leerstehenden Gebäude gesetzt zu haben. Genau hier setzt ein professionelles Leerflächenmanagement an.

Im Mittelpunkt von Leerflächenmanagementprozessen steht ein aktiver Dialog mit den Eigentümer:innen von leerstehenden Immobilien. Sehr häufig sind Eigentümer:innen bei der Frage nach einer sinnvollen und wirtschaftlich vertretbaren Verwertung ihrer Immobilie schlichtweg überfordert. Das aktive Zugehen mit fachlicher Hilfe wird dabei sehr geschätzt.

Als Ergebnis des Kommunikationsprozesses kann eine geeignete Grundlage für proaktive Maßnahmen zur Reduktion der Leerstände bzw. Neunutzung von leerstehenden Objekten geschaffen werden. Darüber hinaus trägt eine derartige Initiative zur aktiven Bewusstseinsbildung zum Thema Innenstadtstärkung bei und soll eine Aufbruchstimmung bei privaten Investments auslösen.

Die Anforderungen an ein erfolgreiches Leerflächenmanagement können wie folgt zusammengefasst werden:

- Solide fachliche Aufbereitung des IST-Zustands und SWOT-Analyse
- Kontaktaufnahme mit möglichst vielen Eigentümer:innen von Leerständen und Aufnahme von Potenzialen, Perspektiven und Hemmnissen in Bezug auf die Immobilien
- Konkrete Hilfestellung für Eigentümer:innen, die Veränderungen anstreben bzw. Vermittlung erster Hilfestellungen im Zuge der Begehungen
- Zusammenstellung und Aufbereitung der künftigen Entwicklungsperspektiven für die Objekte (Nutzungsabsichten, Eigentümerwechsel, Verkauf, etc.)
- Zusammenstellung und Aufbereitung von Motiven/Hemmnissen in Bezug auf Investitionen sowie Einschätzung der Rahmenbedingungen im Umfeld
- Erstellung einer möglichst vollständigen Nutzungskartierung (Karte mit Darstellung der Nutzung/Leerstand in den Objekten)
- Bewertung und Qualifizierung der begutachteten Leerstände
- Ausarbeitung eines detaillierten Maßnahmenkatalogs für konkrete Belebungs-, Vermarktungs- und Ansiedlungsaktivitäten





1 Erkennung und Definition eines Leerstandsproblems

Der erste Schritt soll folgende Fragen abklären:

- Ist der Leerstand von öffentlichem Interesse oder hat er negative Auswirkungen auf das öffentliche Leben?
- Um welche Art von Leerstand handelt es sich (innerörtliche/-städtische Gewerbeflächen, leerstehende Wohngebäude, Gewerbe-/Industriebrachen)?
- Ist Bedarf für das Aktivwerden der öffentlichen Hand gegeben?



2 Kontaktaufnahme Management/Hilfestellung und Abklärung von Förderungen

Wurde das Leerstandsproblem definiert, empfiehlt sich die Beauftragung einer externen Prozessbegleitung (z. B. „Leerstands-Impulsprogramm“):

- Kontaktaufnahme mit Regionalmanagement, Land (Abteilung Raumordnung, Orts-/Stadtentwicklung)
- Abklärung der Fördermöglichkeiten
- Auswahl und Beauftragung einer externen Prozessbegleitung



3 Prozessvorbereitung, Grundlagenanalyse und Erhebung des Leerstands

- Durchführung von Begehungen, Aufnahme der Leerstände, kartografische Darstellung
- Bewertung und Priorisierung der Leerflächen
- Definition von Schlüsselimmobilien
- Erhebung der Eigentümer:innen mit Adresse und Telefonnummern
- Zusammenstellung einer Dokumentation



4 Öffentliche Bewusstseinsbildung

- Redaktionelle Arbeit, Platzierung von Fachartikeln in diversen Medien
- Organisation von Fachvorträgen zu Themen wie Ortskernbelebung
- Organisation einer Bürgerbeteiligung zum Thema (Diskussionsrunden, Workshops)



5 Kontaktaufnahme mit den Eigentümern

- Schriftliche Vorinformation der Leerstandseigentümer:innen, Ankündigung der Initiative
- Durchführung einer Befragung (schriftlich, online) und Aufnahme wichtiger Informationen
- Angebot einer Hilfestellung als unentgeltliche Dienstleistung der Gemeinde
- Telefonisches Nachfassen, Vereinbarung von Begehungsterminen bei Interesse



6 Begehungen, Hilfestellung, Nutzungsszenarien, aktives Projektmanagement

- Durchführung von Begehungen beim Objekt mit Expert:innen
- Hilfestellung durch spontane Einschätzungen vor Ort bzw. Vermittlung von Wissen
- Aufzeigen von möglichen Nutzungsszenarien für das Objekt
- Darstellung der weiteren Schritte einer Projektentwicklung



7 Umsetzungsbegleitung

- Konkrete Hilfestellung für Interessierte bei der Suche nach Mieter:innen (z. B. über Portale, Website, etc.)
- Umsetzung einer Standortoffensive (z. B. Folder gestalten und versenden, Runder Tisch mit Immobilienmakler:innen, Initiierung „StadtUp“-Gründer:innen-wettbewerb – siehe Kapitel Best Practice)

5.2.3 Zusatzinformation

Insbesondere in Orts- und Stadtzentren, und hier besonders in B- und C-Lagen, ist die nachhaltige Wiederverwertung von leerstehenden Geschäftsflächen zur echten Herausforderung geworden. Durch die zunehmende Kaufkraftverlagerung in den Onlinehandel haben sich die Branchentypen, vor allem im Einzelhandel, deutlich verändert. Waren früher traditionelle Handelsunternehmen und bekannte Filialkonzepte die ersten Ansprechpartner bei Ansiedlungsaktivitäten in den EG-Zonen, so sind heute andere Strategien erfolgreicher. Folgende Trends sind zu beachten:

- Der innerstädtische Branchenmix verändert sich, weniger online-affine Handelsangebote, dafür mehr Nischenkonzepte und Spezialisierung (Cross-Over-Konzepte) sowie mehr Bio-, Regional- und Fair-Trade-Orientierung sind gefragt.
- Die fortschreitende Digitalisierung macht auch vor konsumorientierten Anbieter:innen nicht halt. Multi-/Cross-Channel-Konzepte liegen im Trend.
- Die Gastronomie spielt eine immer wichtigere Rolle, da sie nicht online konsumiert werden kann. Gezielter Genusskonsum liegt im Trend.
- Ärzte, Dienstleister, öffentliche Einrichtungen sowie Co-Working-Spaces stärken die Multifunktionalität und Frequenz und sind daher vorzugsweise in Orts- und Stadtzentren anzusiedeln.
- Wohnen ist erster Frequenzbringer – die Reduktion des Leerstands in den Obergeschossen gilt als effizienter Beitrag zum Klimaschutz und zur Minimierung des Bodenverbrauchs.
- Die Aufenthaltsqualität in den Orts- und Stadtkernen ist den neuen Bedürfnissen anzupassen – Stichworte: Öffentliche Mobilität, Grün/Bäume/Klima, Begegnungszonen.

5.2.4 Förderungen

Eine Übersicht über Förderungen des Landes Oberösterreich bzw. anderer Stellen findet sich im Anhang.

Besonders zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang die Förderungen „Digitaler Objektzwilling“ und für die **Konzeptentwicklung zur Aktivierung von Leerstand, Nachnutzung von Gebäudebrachen, Entwicklung von Orts- und Stadtkernen**. Dieses oberösterreichische Aktionsprogramm soll Gemeinden und Städte dabei unterstützen, leerstehende Gebäude und Brachflächen, die für die Entwicklung der Gemeinden und Städte besonders wichtig sind, wieder einer möglichst nachhaltigen Nutzung zuzuführen (**LWLD-RO/E-12** - <https://www.land-oberoesterreich.gv.at/261931.htm>).

Als weiteres Förderinstrument bietet sich LEADER an, sofern die betreffende Standortgemeinde Teil einer LEADER-Region ist. Wenn ein rein operatives Leerstands- und Geschäftsflächenmanagement (z. B. ohne größere Masterpläne, Analysen, Studien, Standortbusiness-Wettbewerbe, Förderprogramme) in Angriff genommen wird, sind die monetären Aufwände in der Regel überschaubar (Orientierungsgröße je nach Größe der Gemeinde zwischen 5.000 bis 20.000 €).

5.3 Checkliste „Private Leerstandsverwertung“

Für private Eigentümer:innen, die eine Leerstandsverwertung selbst vorantreiben möchten, gibt die nachfolgende Checkliste eine konkrete Hilfestellung. Vorab ist jedoch zu klären, welcher Kategorie von Leerstandseigentümer:innen sie angehören. Folgende Gruppen können unterschieden werden:



- **„Die Aktiven“**
Sie verfügen über viel Know-how, investieren in der Regel selbst bzw. über Partner:innen, sanieren Objekte und betreiben ein aktives Vermietungsmanagement.
- **„Die Spekulanten“**
Sie verfügen meist auch über Know-how, könnten selbst investieren, tun es aber aus spekulativen Gründen nicht. Objekte werden oft als Wertanlage gesehen, man wartet auf einen „besseren“ Zeitpunkt für Investitionen.
- **„Die Inaktiven“**
Sie sind meist nicht vom Fach und haben kein Know-how. Entweder könnte man investieren/sanieren und traut sich nicht, weil die Aussicht auf Rendite fehlt, oder es fehlen die finanziellen Mittel und die Motivation, etwas zu tun.
- **„Die Erben-Generation“**
Sie haben das Objekt geerbt, wohnen oft nicht in der Nähe und haben wenig bis keinen Bezug zum Objekt bzw. zum Umfeld. Es besteht oft ein hoher Sanierungsbedarf, sie wollen/können nicht investieren und würden nicht selten lieber verkaufen.



1 Aufbereitung notwendiger Daten

- Notwendige Unterlagen besorgen (Grundbuchauszug, Pläne)
- Zusammenstellung einer umfassenden Fotodokumentation (hohe Fotoqualität)
- Beschreibung des Objektes – Lage, Umfeld, Zustand
- Erstellung einer Objektbroschüre bzw. eines Objektdatenblattes



2 Kontaktaufnahme mit Maklern und Experten, Stadtmarketing oder Immobilienmanagern

- Kontaktaufnahme mit relevanten Fachexpert:innen (Makler, Stadt-/Standortmarketing)
- Einholung fachlicher Einschätzungen zu Marktfähigkeit, Miet-, Pacht- oder Verkaufspreisen sowie notwendigen Sanierungen (ev. in Form eines Gutachtens)
- Bei Bedarf: Durchführung und Dokumentation einer bautechnischen Prüfung des Objektes



3 Nutzungsmöglichkeiten/ Nutzungsbedarfe abklären/ Ideenfindung

- Denkbare Nutzungsmöglichkeiten mit Raumsituation im Objekt gegenüberstellen (Größe, Zuschnitt, Einbauten, etc.)
- Zusammenstellung einer „Long List“ bzw. „Short List“ an denkbaren Nutzungen
- Gemeinde einbinden, ev. öffentliche Raumbedarfe abklären wie z. B. für soziale Infrastruktur, Co-Working, etc.



4 Erstellung Nutzungskonzept/ Nutzersuche

- Bei Bedarf: Einbindung einer breiteren Öffentlichkeit (z. B. aktive Medienarbeit, Befragung, Ideenwettbewerb)
- Einpflegung in vorhandene Mittler-/Verkaufsportale

6 Best-Practice-Beispiele

6.1 Revitalisierung Brachfläche „Reggiane Innovationpark“

Als Best-Practice-Beispiel für die Revitalisierung eines stillgelegten Industriegeländes wurde der Reggiane Innovationpark näher betrachtet. Der Park ist Zentrum für industrielle Forschung und Technologietransfer in Reggio Emilia. Der Innovationpark ist ein Beispiel für ein Projekt, bei dem die wichtigsten öffentlichen Akteure, Wirtschaftsakteure und Forscher zusammenarbeiten. Darüber hinaus hat die Entwicklung des Gebiets die Privatwirtschaft (lokale und internationale Unternehmen) ermutigt, an das Potenzial des Projekts zu glauben. Das Projekt stellt eine Maßnahme zur Wiederherstellung des kulturellen und historischen Gedächtnisses in einem Viertel dar, das in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung der Stadt als Ganzes von zentraler Bedeutung war. In diesem Rahmen fand für das erste Viertel des gesamten Gebiets folgender Prozess statt:

- Die Stadtverwaltung beantragte auf regionaler und nationaler Ebene Mittel zur Finanzierung von Akquisitionen, öffentlichen Arbeiten und Regenerationsmaßnahmen.
- Die privaten Flächen wurden schrittweise von der STU Reggiane erworben, dann wurden Baustellen aktiviert und von der STU Reggiane weitergeführt und Gebäude und Flächen wurden regeneriert/renoviert.
- Die öffentlichen Flächen werden an die Stadtverwaltung zurückgegeben und die privaten Flächen von STU Reggiane vermarktet.

6.2 #upperREGION Award – Preis für nachhaltige Standortentwicklung in Oberösterreich

Der #upperREGION Award ist eine Initiative des Landes OÖ und wird jährlich von der oberösterreichischen Standortagentur Business Upper Austria und dem Regionalmanagement OÖ mit Unterstützung der HYPO Oberösterreich ausgeschrieben. Unternehmen, Gemeinden, Vereine sowie Privatpersonen können ihre in Oberösterreich erfolgreich realisierten Projekte (auch ein Kooperationsprojekt mit mehreren Partnern) einreichen.

Die Zielsetzung besteht darin, die Nachnutzung von Brachen im Land voranzutreiben. Dies umfasst das Sichtbarmachen von Leerständen und das Herstellen von Verbindungen zu Expert:innen. Zudem werden die Unternehmen und Gemeinden dabei unterstützt, Ideen für die Revitalisierung zu finden und neue Konzepte zu entwickeln. Der #upperREGION Award dient dabei als inspirierende Quelle und motiviert andere zur Nachahmung.

Mehr Informationen: www.biz-up.at/upperregionaward

6.3 Stadt Up – Geschäftsgründungswettbewerb

Bei innerstädtischen Leerständen stellt sich häufig die Frage: „Was kann gezielt angesiedelt werden, das den Branchenmix ergänzt, qualitativ und marktfähig ist?“ Es gibt einen eindeutigen Trend zu regionalen, innovativen Cross-Over-Angeboten im Handels-, Dienstleistungs- und Gastronomiebereich.

Um sich diesen Trend maximal nutzbar zu machen, entwickelte die CIMA im Jahr 2017 das Standortmarketingprodukt „Stadt Up“. Kern dieser mittlerweile in vielen österreichischen und deutschen Städten erfolgreich umgesetzten Maßnahme bildet die Auslobung eines Standort-Business-Wettbewerbs.



Interessierte Unternehmensgründer:innen und KMU können – im Rahmen eines mehrmonatigen Wettbewerbszeitraums – vorgegebene Businesspläne einreichen. Die prämierten (je nach Standort zwischen drei und fünf) Konzepte erhalten keine monetären Direktunterstützungen, sondern Leistungen, die sich Jungunternehmer:innen kaum oder gar nicht leisten können, die jedoch für die erfolgreiche Unternehmensentwicklung wichtig sind (z. B. Businesscoaches, Werbe-/Marketingberatungen, Bank- und Versicherungsdienstleistungen, Handwerkerboni, Mobilitätspakete, IT-Dienstleistungen, etc.). Diese Leistungen werden in der Regel durch lokale und regionale Netzwerkpartner:innen kostenlos zur Verfügung gestellt.

Bisher durchgeführt in: Bad Reichenhall (D), Ebermannstadt (D), Eferding, Esslingen (D), Krumbach (D), Kufstein, Lustenau, Ried im Innkreis, Steyr, Tulln, Trofaiach, Vöcklabruck

Mehr Informationen: <https://cima.co.at/>



6.4 Immo Up – Immobilien-Entwicklungswettbewerb

Ähnlich dem vorgeschlagenen Prozess werden Immobilieneigentümer:innen angesprochen, und es werden ihnen in einem kostenfreien Beratungsgespräch mit externen Immobilienberater:innen Nutzungspotenziale aufgezeigt. Anschließend werden alle interessierten Liegenschaftseigentümer:innen zu Workshops eingeladen, die dazu dienen, Eigentümer, Bauträger, Projektentwickler, Finanzierungspartner als Netzwerkpartner zusammenzubringen, Know-how weiterzugeben und erste konkrete Umsetzungsideen zu entwickeln.

Ein wichtiger Fokus wird dabei auf großflächige Gebäude bzw. Gebäudeensembles gelegt, in denen multifunktionale, neuartige bzw. innovative Nutzungen (Wohnen, Büros, Geschäftsflächen, etc.) etabliert werden, um somit dauerhaft zusätzliche Frequenzen zu sichern.

Im dritten Schritt wird ein Wettbewerb initiiert, bei dem konkrete Nutzungskonzepte eingereicht werden können. Die bis zu drei Siegerprojekte erhalten im Anschluss zielgerichtete Unterstützungsleistungen (z. B. immobilienwirtschaftliche Verwertungsberatung, Finanzierungsberatung, baulich-architektonische Leistungen, vergünstigte Handwerkerkonditionen, etc.) lokaler Partner:innen bei der Realisierung ihrer Ideen.

Mehr Informationen: <https://cima.co.at/>

6.5 Erfolgsgeschichten aus Oberösterreich

1. Tabakfabrik Linz: Betrieb wurde 2009 eingestellt; von Stadt Linz gekauft; seitdem Nachnutzung vor allem für Start-ups und Kreativszene; Entwicklung noch nicht abgeschlossen – es wird weiter um- und dazugebaut
2. Ehem. Kartonagenfabrik Schausberger/Gunskirchen: wurde vor einigen Jahren von Resch & Frisch gekauft, hat dort Büro- und Produktionsflächen geschaffen
3. Ehem. Dachstein-Werk in Molln: Ca. 400 Arbeitsplätze gingen durch Schließung von Ski-/Wanderschuhproduktion verloren; eine bebaute Fläche von ca. 9.000 m² ist danach leer geblieben. Mittlerweile wird das Firmengelände von der Firma Boards & More GmbH genutzt, die sehr erfolgreich am Markt tätig ist, einen Teil des Gebäudes erneuert hat und aktuell den Betrieb um weitere ca. 1.000 m² erweitert.
4. Ehem. Milchtrockenwerk in Taufkirchen an der Pram: wurde im Rahmen einer regionalen Initiative als Gewerbepark revitalisiert; verschiedenste Nutzungsmöglichkeiten (Lager, Büro, Produktion); Es handelt sich um gewidmetes Industriegebiet direkt an der Bahnstrecke mit 6.000 m² überdachter Fläche und einem Gesamtareal von rund 1,4 Hektar.
5. Ansiedlung/Erweiterung DRG Dichttechnik am Standort
6. Redtenbacher-Areal (ehem. Sensenwerk) in Scharnstein: Das Unternehmen Grüne Erde hat den Großteil des Geländes erst kürzlich erworben und wird dort auf 60.000 Quadratmetern einen „Grüne Erde Campus“ errichten.
7. Ehem. Xolar-Werk/Eberstallzell – Lebensmittelhändler Hofer hat dort einen Campus errichtet
8. Dynacenter in Neufelden (Bez. Rohrbach): ehemalige Tischlerei Agfalterer wird schrittweise zu einem Businesspark um-/ausgebaut
9. Graumann-Areal in Traun (ehem. Textilerzeugung) – Projektentwicklung nach Mixed-Use-Konzept (Wohnen & Arbeiten) – dort entsteht mehr oder weniger ein neues Stadtviertel
10. Alte Papierfabrik Laakirchen – erste Projektphase bereits abgeschlossen

7 Anhang

7.1 Überblick Förderungen

Konzeptentwicklung	Bau	Förderungen Klima & Umwelt	Unternehmen & (Gründer) / Wirtschaft
Land Oberösterreich - Förderung zur interkommunalen Zusammenarbeit im Bereich der Raum- und Regionsentwicklung	Land Oberösterreich - Förderungen zum Bauen und Wohnen	Land Oberösterreich - Sanierung und Sicherung von kontaminierten Flächen	Nahversorgungsprogramm des Landes Oberösterreich für den Zeitraum 01.01.2023 – 31.12.2023
Land Oberösterreich - Förderung Konzeptentwicklung zur Aktivierung von Leerstand, Nachnutzung von Gebäudebrachen, Entwicklung von Orts- und Stadtkernen	Bau-, Adaptierungs- und Sanierungsmaßnahmen bei Krabbelstuben, Kindergärten und Horten	Land Oberösterreich - Ausbau von ReVital-SHOPS und Aufbereitungsbetrieben in Oberösterreich	Land Oberösterreich - OÖ. Gründerfonds – Beteiligung an oö. Start-ups für den Zeitraum 01.01.2023 – 31.12.2023
KPC – Flächenrecycling Entwicklungskonzepte; Untersuchungen des Untergrundes und der Baubsubstanz; Vorplanung von standortbedingtem Mehraufwand	Sanierung (Eigenheime, mehrgeschossiger Wohnbau, Miet- und Eigentumswohnungen)	Land Oberösterreich - Reparatur-, Recycling- und Wiederverwendungsinitiativen	Land Oberösterreich - Start-up-Prämie für die oö. Wirtschaft (SPW) für den Zeitraum 01.01.2023 – 31.12.2023
Digitaler Objektzwilling Schaffung einer Planungsgrundlage zur Konzeptentwicklung	Land Oberösterreich - Subventionsansuchen Sportstättenbau	Entsiegelung von Flächen in Oberösterreich	Bürgschaften der oberösterreichischen Kreditgarantiefes.m.b.H.
	Thermische Gebäudesanierung	PV-Überdachung für Parkplätze 2023	

7.2 Beispiel Erhebungsblatt (Leerflächen in Ortskernen)

nur bei Ladenfläche Büro/Gastro/Leerfläche						
Standort Adresse inkl. Hausnr.	Lage/Größe	Leerstandstyp	Hinweis auf Makler (Name & Adresse Makler angeben)	Ersteindruck der Fläche	Marktfähigkeits- Einstufung	Beschreibung Umfeld (150-250 m)
	Lage: <input type="checkbox"/> 1. OG <input type="checkbox"/> 1. OG <input type="checkbox"/> 2. OG <input type="checkbox"/> 4. OG Größe:	<input type="checkbox"/> Ladenleerfläche <input type="checkbox"/> Gastro LF <input type="checkbox"/> Büro LF <input type="checkbox"/> Wohnungs-LF <input type="checkbox"/> Sonstiges	<input type="checkbox"/> kein Hinweis <input type="checkbox"/> Makler (Wer? Telefon?) <input type="checkbox"/> Vermieterhinweis	<input type="checkbox"/> saubere Außenfront <input type="checkbox"/> schmutzige Außenfront <input type="checkbox"/> baul. Zustand außen top <input type="checkbox"/> baul. Zustand außen schlecht <input type="checkbox"/> baul. Zustand gs. in Ordnung <input type="checkbox"/> Zustand innen top <input type="checkbox"/> Zustand innen schlecht <input type="checkbox"/> Zustand innen nicht einsehbar Sonstige Anmerkungen: Vornutzung:	<input type="checkbox"/> top marktfähig <input type="checkbox"/> bedingt marktfähig <input type="checkbox"/> nicht marktfähig <input type="checkbox"/> keine Einschät- zung möglich	



Nähere Informationen, Kontakt und Beratung



ALEXANDRA PUCHNER

Leitung, Investoren- und
Standortmanagement

alexandra.puchner@biz-up.at
Mobil: +43 664 8481 294
Tel: +43 732 79810-5059

IMPRESSUM:

Business Upper Austria – OÖ Wirtschaftsagentur GmbH, FN 89326m, Hafenstraße 47-51, 4020 Linz
Telefon +43 732 79810, E-Mail: betriebsansiedlung@biz-up.at, Web: www.biz-up.at

Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr, eine Haftung ist ausgeschlossen. Sämtliche personenbezogenen Bezeichnungen beziehen sich auf alle Geschlechter in gleicher Weise.