

„Deutschland braucht keine konfrontative Diskussion über Flächen“



Wenn heute von Flächenknappheit die Rede ist, wird gern mit dem Finger auf die Kommunen gezeigt. Der gängige Vorwurf: Flächenknappheit sei selten real, sondern vielmehr hausgemacht. Viele Kommunen würden sich blockieren durch Bürokratie, zähe Verfahren, fehlende Entscheidungen und zu wenig Mut zur Aktivierung eigener Potenziale.

Wir werfen im Gespräch mit Niko Gedaze (MRICS, GRG) einen aus der Erfahrung entstandenen Blick auf die Themen „Flächenverfügbarkeit“, „Akzeptanz von Logistikimmobilien“ und die Zusammenarbeit zwischen Developern und Kommunen.

? Herr Gedaze, warum wird Logistik auf der kommunalen Ebene so emotional diskutiert?

NG: Es stimmt, die Debatte über Logistikimmobilien ist selten rein fachlich. Sie ist gesellschaftlich aufgeladen zwischen wirtschaftlicher Notwendigkeit, kommunaler Verantwortung und dem Gefühl vieler Bürger, Entwicklungen nicht vollständig beeinflussen zu können. Es herrschen Skepsis, Unsicherheit, aber auch Neugier und Entschlossenheit. Diese Mischung begegnet uns in der Praxis regelmäßig. Sie zeigt: Die Ablehnung ist selten fundamental. Die Menschen wollen verstehen.

? Stimmt es, dass Deutschland weniger ein Flächenproblem als ein Aktivierungsproblem hat?

NG: Oft ist zu hören, es gebe zu wenig Fläche. Meiner Erfahrung nach stimmt das nur bedingt. Fläche ist tatsächlich begrenzt, aber sie ist entwickelbar. Ihr Wert entsteht erst durch sinnvolle Nutzung, verantwortungsvolle Verdichtung, klare Planung, und Zusammenarbeit.

Die eigentlichen Herausforderungen liegen meist an anderer Stelle. Die Entscheidungswege sind lang. Die Prioritäten in der Flächenpolitik sind oft unklar. Die Beteiligten arbeiten nicht synchron miteinander. Und die Verfahren sind häufiger reaktiv und nicht strategisch ausgerichtet.

Fläche ist also nicht „knapp“. Sie ist zu wenig aktiv genutzt.

? Warum reden Kommunen, Entwickler und Investoren oft aneinander vorbei?

NG: Das Missverständnis hat weniger mit Interessen zu tun als mit unterschiedlichen Logiken. Die Kommunen müssen politisch und sozial verantwortbare Entscheidungen treffen. Entwickler müssen Wirtschaftlichkeit, Risiko und Zeit im Blick behalten. Investoren brauchen Berechenbarkeit und Stabilität.

Keiner dieser Ansätze ist falsch. Aber sie sind nicht automatisch aufeinander abgestimmt. Das führt zu Situationen, die ich sehr häufig erlebt habe:

- » Die Kommune braucht Zeit für die Beteiligung der Bürger und die Abstimmung.
- » Für den Entwickler bedeutet diese Zeitspanne ein reales wirtschaftliches Risiko.
- » Der Investor sieht vor allem die Unsicherheit im Prozess.

Wenn diese Logiken nicht früh zusammengeführt werden, entstehen die bekannten Reibungen. Diese Einsicht stammt nicht nur aus der Praxis. Sie war bereits während meines Studiums in England ein zentrales Thema. Die Frage „Warum missverstehen sich Kommunen, Entwickler und Investoren?“ war damals Gegenstand eines meiner Assignments. Interessant ist, wie aktuell diese Überlegungen heute wieder sind.

Wer Fläche aktiviert schafft Zukunft

? Grundstücke sind mehr als Boden. Sie sind ein Produktivitätsfaktor. Was verstehen die kommunalen Entscheider daran nicht?

NG: Ein Punkt wird in Deutschland häufig unterschätzt, nämlich dass räumliche Nähe und funktionale Verdichtung die Produktivität erhöhen. Das gilt in der Industrie wie in der Logistik. Flächen sind keine „Verbrauchsgegenstände“, sondern Träger von Wertschöpfung. Sie sichern Lieferketten. Sie ermöglichen Produktion. Sie schaffen Arbeitsplätze. Sie stabilisieren regionale Wirtschaftsräume. Und sie ermöglichen moderne, nachhaltige Gebäudetechnik.

Wer Fläche aktivieren kann, schafft nicht nur Gebäude. Er schafft Zukunftsfähigkeit.

? Das schlechte Image der Logistikbranche steht vielen Ansiedlungen nach wie vor im Weg. Wie lässt sich das ändern?

NG: Viele Vorbehalte gegenüber Logistik stammen aus einem veralteten Bild. Die Assoziationen lauten Lärm, graue Hallen und (laut)starker Verkehr. Die Realität 2025 sieht gänzlich anders aus. Wir bauen CO₂-optimierte, emissionsarme und zum Teil energiepositive Gebäude mit Gründächern, PV-Nutzung und moderner Haustechnik. Bereits im Vorfeld werden Verkehrsströme optimiert, reguliert und verdichtet. Es entstehen hochwertige Arbeitsplätze.

Die Diskrepanz zwischen Wahrnehmung und Realität ist einer der Hauptgründe für lokale Widerstände, gleichzeitig aber auch eine der größten Chancen für eine bessere Kommunikation.

? Macht es für die kommunalen Entscheider einen Unterschied, ob die Logistik-Entwicklung spekulativ oder für einen vorab bekannten Nutzer ist?

NG: Ja, das macht in der Praxis durchaus einen Unterschied, und zwar vor allem aus technischer und konzeptioneller Sicht. Ein vorhabenbezogener Bau mit einem bekannten Nutzer ist für Kommunen oft leichter greifbar, weil Nutzung, Verkehrsaufkommen und Arbeitsplatzstruktur konkret benannt werden können. Das schafft verständlicherweise Sicherheit.

Ein spekulatives Projekt ist hingegen technisch und planerisch deutlich anspruchsvoller. Der Projektentwickler muss hier auf seine Erfahrung bauen und viele Anforderungen bereits im Voraus richtig einschätzen ohne den späteren Nutzer zu kennen.

Das betrifft nicht nur ESG-Themen, sondern ganz grundlegende technische Fragen:

Tragfähigkeit der Bodenplatte, zukünftiger Strom- und Energiebedarf, Flexibilität der Hallen- und Büroflächen, Ausbaureserven, Gebäudetiefe, Positionierung der Büros oder die Frage, wie sich das Gebäude in zehn oder fünfzehn Jahren noch sinnvoll nutzen lässt. Ziel ist es, ein Gebäude zu entwickeln, das zukunftssicher, flexibel und dauerhaft vermietbar ist. Denn ein Gebäude, das leer steht oder nur schwer nutzbar ist, hilft weder der Kommune noch dem Standort.

Genau deshalb ist spekulatives Bauen kein Nachteil, sondern häufig ein Vorteil für den Standort: Es schafft Angebot, Bewegung und Ansiedlungsmöglichkeiten, gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit. Aus Finanzierungssicht ermöglicht es Investitionen, die sonst nicht stattfinden würden. Es generiert frühzeitig Synergien für die Kommune.

Entscheidend ist die Qualität des Konzepts

Entscheidend ist aus meiner Sicht daher nicht die Vermietungsform, sondern die Qualität des Konzepts. Ein erfahrener Projektentwickler muss sich vor Baubeginn zentrale Fragen stellen:

- » Ist das Gebäude nachhaltig und langfristig nutzbar?
- » Passt es funktional und städtebaulich in seine Umgebung?
- » Ist der Standort wirklich für Logistik geeignet, oder wäre eine andere Nutzung sinnvoller?
- » Wie belastbar sind Verkehr und Infrastruktur?
- » Welche zusätzlichen Maßnahmen, etwa Schallschutz, Verladelösungen oder Verkehrslenkung, sind notwendig und wirtschaftlich darstellbar?

Wenn diese Fragen sauber beantwortet sind, kann sowohl eine Build-to-Suit- als auch eine spekulative Entwicklung für Kommunen einen echten Mehrwert schaffen.

? Was kann Deutschland aus England, dem „Mutterland“ der professionellen Immobilienentwicklung ableiten?

NG: Während meines Studiums in England (Reading) war Stadtplanung ein Schwerpunkt. Die britische Planungspraxis setzt stark auf die frühe Abstimmung aller Beteiligten, verbindliche Infrastrukturabkommen, transparente Erwartungssteuerung und klare Rollenverteilung.

Das System ist nicht perfekt. Aber es schafft etwas, das in Deutschland oft fehlt: Ein gemeinsames Verständnis, bevor die Verfahren beginnen.

Nicht die Instrumente sind entscheidend, sondern die Haltung. Die Entwicklung ist eine Gemeinschaftsaufgabe, kein Gegeneinander. Akzeptanz entsteht nicht durch Gebäude, sondern durch Nachvollziehbarkeit. Wenn Bürger, Verwaltung und Wirtschaft die Frage „Was bringt das Projekt unserer Kommune wirklich?“ übereinstimmend beantworten können, dann verschwinden viele Vorbehalte sehr schnell. Dabei geht es nicht um Überzeugungskraft, sondern um Verständlichkeit.

? Wie definieren Sie die Rolle moderner Entwickler?

NG: Ein Entwickler im Jahr 2026 wird kein Antragsteller sein. Er ist vielmehr Übersetzer, Moderator, Strukturgeber und ein Qualitätsgarant.

Blockaden werden weniger durch Druck aufgelöst als durch ein möglichst frühes Zusammenführen der Interessen, klar definierte Prozesse, eine ehrliche Kommunikation und realistische Anforderungen. Exakt so verstehe ich mein Unternehmen GRG: als Partner der Kommunen.

Deutschland braucht keine konfrontative Diskussion über Flächen, sondern gemeinsame Entscheidungen darüber, wie diese aktiviert und verantwortungsvoll genutzt werden können.

Call of the Wild

Warum Brownfields allein die Flächenverfügbarkeit nicht rocken werden

Wir bleiben dran und sprechen in der nächsten Ausgabe über ein weiteres heißes Eisen der Logistikimmobilien-Branche. Brownfields sind eine gute, aber meistens schwer kalkulierbare und risikoreiche Lösung für Logistikansiedlungen. Ein weiterer Nachteil ist der im Vergleich zu Greenfield-Entwicklungen längere Realisierungszeitraum.

Ausgehend vom künftigen Flächenbedarf ist daher absehbar, dass Brownfields nicht reichen werden, denn: Speed matters! Schnelligkeit ist gefragt. In der Fortsetzung des Gesprächs mit Niko Gedaze werden wir u.a. erörtern, warum Re-Shoring- und Re-Industrialisierungsprozesse ohne zusätzliche Logistikflächen scheitern werden und warum der Satz „industry follows logistics“ noch nie so zutreffend war wie heute.

