

# WAS SIND LEERSTANDSMANAGER:INNEN?

Leerstandsmanagement und -aktivierung ist keine Berufsbezeichnung, sondern eine Aufgabe, vergeben durch die Gemeinde(n). Leerstandsmanager:innen kümmern sich um **Leerstände**, welche am regulären Immobilienvermittlungsmarkt nur **schwer** oder schon **über einen längeren Zeitraum nicht vermittelbar** sind.

Zu den Tätigkeiten von Leerstandsmanager:innen gehört:

- Stärkung des Problembewusstseins für Leerstand im Orts- und Stadtkern bei relevanten Akteur:innen und der Bevölkerung
- Öffentlichkeits- und Pressearbeit, um in der Bevölkerung das Bewusstsein für Leerstand zu schärfen und die Betroffenheit aufzuzeigen
- Vernetzung von relevanten lokalen/regionalen Akteur:innen
- Erfassen und Verwalten von verfügbarem und potenziellem Leerstand
- Entwicklung von Projekten und Maßnahmen zur Aktivierung von Leerstand
- Betreuung von Standortsuchenden und Netzwerkpartner:innen
- Weitere Koordinationsaufgaben

Anforderungen, Probleme, Erfahrungen → [E](#)

## Für wen ist das Kartenset?

- Für **zukünftige und bereits tätige Leerstandsmanager:innen**
- Für **Entwickler:innen im Orts- und Stadtkern**, die im selben Bereich tätig sind, aber eine andere Aufgabenbezeichnung haben, wie Ortskernkümmerer:innen, Stadtmarketing- oder Distriktsmanager:innen, Innenstadtkoordinator:innen, Projektentwickler:innen, Bauträger:innen, Regionalmanager:innen, Immobilienvermittler:innen, Planer:innen und viele mehr
- Für Expert:innen, Entscheidungsträger:innen und Interessierte in **Gemeinden und Regionen, die es mit dem Leerstand angehen wollen**

# WAS SIND LEERSTANDSMANAGER:INNEN?

Die Bezeichnung Leerstandsmanager:in ist nicht einheitlich. Personen, die in diesem Bereich tätig sind, können unter anderem auch die Bezeichnung Ortskernkümmerer:in, Stadtmarketing- oder Distriktsmanager:in, Innenstadtkoordinator:in, Projektentwickler:in, Bauträger:in, Regionalmanager:in, Immobilienvermittler:in, Planer:in etc. innehaben.

Einige sehen Gründe gegen die Verwendung des Begriffs:

- In der Praxis lässt sich Leerstandsmanagement nicht vom Standortmanagement trennen.
- Anstelle des Potenzials wird mit der Bezeichnung die „Leere“ der Räume hervorgehoben.
- Leerstandsmanagement beschreibt den Umgang mit dem Ist-Zustand. Man muss aber auch potenziellen Leerstand mitdenken.
- Leerstandsmanagement klingt administrativer – „Kümmerer:in“ ist näher an der Bevölkerung. Jedoch: Ein:e „Kümmerer:in“ kümmert sich um alles. Die Eigenverantwortung der Stakeholder fehlt.

Im vorliegenden Kartenset wird zur Vereinfachung durchgängig der Begriff Leerstandsmanager:in verwendet.

## **Wichtig ist, dass sich die Person mit der Bezeichnung wohl fühlt**

Finden Sie wenn notwendig eine andere Jobbezeichnung, die zu Ihnen und zu Ihrer Region/Gemeinde passt. Seien Sie kreativ: Innenstadtkümmerer:in, Leerstandskoordinator:in, Viertelmanager:in, Potenzialflächenscout, Chief of Leerstand, Head of Ortskern oder doch etwas ganz anderes?

# WAS IST LEERSTAND?

**Leerstand** betrifft  
bebaute und unbebaute **Immobilien**,  
die **nicht**,  
**gering**  
oder **nicht ihrem Potenzial entsprechend**  
**genutzt** werden.

Sie besitzen die **Chance**,  
**neu**,  
**mehr**  
oder **besser genutzt** zu werden  
und damit einen **Mehrwert**  
für den **Ortskern**  
und die **Eigentümer:innen** zu generieren  
und das Umfeld **aufzuwerten**.

Definition Studienteam

**Leerstand mit Aussicht**

# WAS IST LEERSTAND?

„Das kommt drauf an ...“

–Peter Mayr, Raiffeisen Immobilien Salzburg

„Fläche leer und niemand drin. Aber so einfach ist's meistens nicht.“

–Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs

„Jede ungenutzte verbaute Fläche. Alles, was verbaut ist und nicht genutzt wird, gehört revitalisiert und nichts Neues gebaut.“

–Bettina Rehwald, LEADER-Region Eisenstraße NÖ

„Es ist wichtig, zwischen Wohnen und Gewerbe zu unterscheiden.“

–Olga Fedik, Stadtmarketing Ried im Innkreis

„Leerstand, für den es derzeit keinen Vertrag gibt, sowie Leerstand, für den es zwar einen Vertrag gibt, der aber von Mieter:in oder Eigentümer:in nicht genutzt wird.“

–Peter Mayr, Raiffeisen Immobilien Salzburg

„Leerstehende Flächen, die es nicht von selbst schaffen.“

–gesammelt im Workshop zu diesem Kartenset



# WARUM BESCHÄFTIGEN WIR UNS DAMIT?

Leerstand ist ein **brandaktuelles Thema**, obwohl es ihn **schon immer** gegeben hat. Schauen wir in die Ortskerne, so kann er sich im Erdgeschoß hinter hübsch dekorierten Schaufenstern verstecken oder mit bröckelnder Fassade daherkommen. In den Obergeschoßen fällt Leerstand nicht so schnell ins Auge. Die **Auswirkungen** auf den Ortskern und die Gemeindeentwicklung sind aber mitunter **enorm** – ein Umstand, der eine Herausforderung für Gemeinden darstellt. Der erste Schritt ist der wichtigste; nämlich die Entscheidung, sich **mit Leerstand** in der Gemeinde oder Region zu **beschäftigen!** Zum Beispiel so:

- Wissen über Leerstand in der Gemeinde/Region sammeln
- Strategien zum Umgang mit Leerstand entwickeln
- Strategien mit den passenden Methoden und Menschen umsetzen
- Strategien immer wieder überprüfen und anpassen

## Umdenken: Leerstand = Potenzial

Leerstände sind nicht nur schlecht, denn sie können ein großes Potenzial bieten. Versuchen Sie, dem Thema einen positiven Spin zu geben: Leerstände sind Freiräume für künftige Entwicklungen; sie sind Potenziale für lebendige Orte; endlich gibt es Raum für Neues, Anderes, ...

- Wirtschaftlicher Verwertungsdruck ► **langfristige Wirtschaftlichkeit**
- Verfallene Ortszentren ► **lebendige Ortskerne**
- Ökologischer Druck, Flächenverbrauch ► **kurze Wege, kompakte, klimaresiliente Ortskerne**
- Kultureller Verlust ► **identitätsstiftende Gebäude/Orte, Raum für Kultur**
- Verteilungsgerechtigkeit ► **breiteres, vielfältigeres Wohnungsangebot, Gewerbeflächen für EPU und KMU\*, Entfaltungsmöglichkeiten für viele**

\* EPU: Ein-Personen-Unternehmen / KMU: kleine und mittlere Unternehmen

# WARUM BESCHÄFTIGEN WIR UNS DAMIT?

„Wichtig ist, dass man nicht mehr als 15% Leerstand hat, denn sonst wird er sichtbar.“

–Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs

**Leerstand wird** in den nächsten Jahren **zunehmen**. Ein Grund dafür ist, dass heute in vielen Gebäuden nur noch eine oder zwei ältere Personen wohnen.

Gemeinden müssen ihre Leerstandsproblematik aktiv angehen, sonst werden sie den **Wettbewerb der Standorte** um Bürger:innen und Wirtschaftstreibende verlieren. Leerstand ist ein **Indikator für Lebensqualität** in der Gemeinde.

„Leerstand ist ansteckend.“

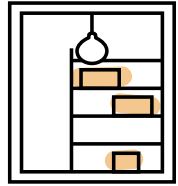
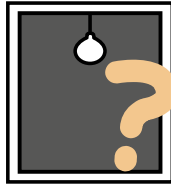
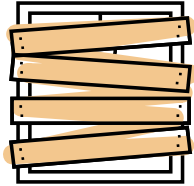
–Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs

Wenn in einer Zone Leerstand entsteht, greift das oft auf die umliegenden Gebäude über. Betriebe siedeln dann in andere Zonen ab, sie „wandern weiter“. So haben sich auch A-B-C-Lagen verändert.

Leerstand ist auf den ersten Blick negativ behaftet. Auf den zweiten (vielleicht wichtigeren) Blick ist die Beschäftigung, Erhebung und Aktivierung eine schöne, sinnstiftende und motivierende Aufgabe!



# WARUM IST LEERSTAND $\neq$ LEERSTAND?



Eine betroffene Immobilie sollte nach Art und Ausmaß der (Nicht-)Nutzung sowie den Potenzialen für eine Zwischen- oder Neunutzung in den Bereichen Wohnen und Wirtschaft bewertet werden. Eine Einteilung in drei Dimensionen:

## Nichtnutzung

- Disponible (sofort bzw. mit geringem Sanierungsaufwand verfügbar) / nicht-disponible Leerstände (investiver bzw. spekulativer Besitz ohne Nutzungsabsicht)
- Erb-Immobilien ohne Nutzungsabsicht der Erb:innen
- Immobilien in schlechtem, nicht marktgängigem Zustand
- Immobilien, deren „Zweck“ obsolet ist (z.B. Gasthäuser oder Pfarrhöfe, aber auch Amtsgebäude, Schulen, Gewerbebauten etc.)
- Baulücken oder unbebautes (aber gewidmetes) Bauland

## Mindernutzung

- Ferienwohnungen, Zweitwohnsitze, saisonal genutzte Freizeitimmobilien
- Unterbelegte Einfamilienhäuser oder Wohnungen
- Untergenutzte öffentliche Einrichtungen
- Teil-leerstehende Gewerbebauten

## Fehlnutzung

- Self-Storage oder Lager in Erdgeschossen von Gebäuden im Ortskern
- Kurzzeitvermietungen (z.B. Airbnb)
- Stellplätze auf unbebautem Bauland oder in Erdgeschoßen

# WARUM IST LEERSTAND $\neq$ LEERSTAND?

Es ist etwas anderes, ob eine Immobilie **gar nicht genutzt, unzureichend genutzt** oder **falsch** [d.h. nicht bestimmungsgemäß] **genutzt** wird. Die Unterscheidung des Typs von Leerstand ist wichtig, weil daraus ganz unterschiedliche Strategien der Aktivierung abzuleiten sind. → [C](#)

## Leerstandsmanager:innen sollten wissen, mit welcher Art von Leerstand sie es zu tun haben,

- weil es einen Unterschied macht, ob man Eigentümer:innen anspricht, die einen Business Case für ihr Objekt haben, oder solche ohne.
- weil mögliche spätere Nutzungen davon abhängen.
- weil ggf. auch rechtliche Konsequenzen damit verbunden sind.

## 💡 Lager im Obergeschoß (Ried im Innkreis, OÖ)

Weil es im Stadtkern keine Keller gab und bis heute kaum gibt, wurden früher und werden auch heute noch Obergeschoße als Lager genutzt. Bisher wurden kaum Investitionen in diese Obergeschoße getätigt, sodass Wohnen hier aktuell kaum möglich ist. Es lassen sich auch verborgene Schätze finden, wie ein zweigeschoßiger Ballsaal, der aktuell als Lager genutzt wird.





# WARUM WOHT DA NIEMAND?

Die Gründe für Wohnungsleerstand sind vielfältig und das Defizit wird umso schlimmer, je länger es andauert.



## Der Rechner

Die Abnutzung kostet mich mehr, als die Miete einbringt. Ich müsste außerdem viel investieren. Das rentiert sich nie mit der Miete. Finanziell steig' ich mit Airbnb besser aus.

## Die Käuferin mit Zukunftsblick

Die Wohnung hebe ich für meine Enkel auf. Oder sonst ziehe vielleicht auch ich in der Pension hierher.



## Die Erbin mit anderer Interessenslage

Aktuell möchte ich dort nicht wohnen. Ich habe schlechte Erfahrungen mit Mietern gemacht. Verkaufen? Auf keinen Fall, in dem Haus bin ich aufgewachsen.



## Der überforderte Erbe

Mit dem Vermieten kenne ich mich zu wenig aus. Wie komme ich überhaupt an Interessierte? In der Familie kommen wir auch auf keinen grünen Zweig. Und mit Denkmalschutz fasse ich das sowieso nicht an.



## Die Zweitwohnsitzerin

Ich nutze die Wohnung für Urlaube und kann es mir leisten.

## Der optimistisch Wohnungssuchende

Ich finde sicher noch was Günstigeres/Größeres/Helleres.



## Die verzweifelt Wohnungssuchende

So verzweifelt bin ich nun auch nicht.

# WARUM WOHT DA NIEMAND?

*„Es gibt zwei zentrale Gründe für Leerstand: die Qualität des Objekts und die Einstellung der Eigentümer:innen. Jedes sanierte Haus, das zeitgemäß und mietfähig hergerichtet ist, findet auch Mieter:innen!“*

–Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs

*„Seitdem meine Nachbarin verstorben ist, lebt in ihrer Wohnung nur mehr ihr Kater Luis. Die Erben wollen ihn dort noch sein Leben verbringen lassen.“*

–Eine Anrainerin, Ried im Innkreis

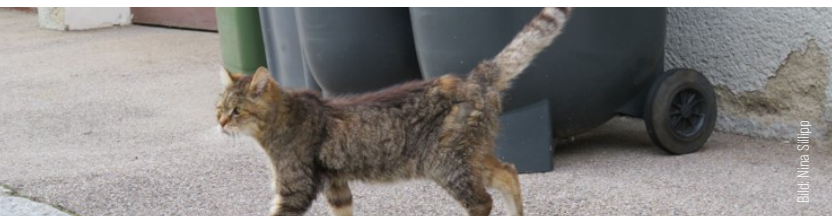


Bild: Nina Stipp

Oft schaut man nur auf leerstehende Geschäfte und übersieht die darüber liegenden leerstehenden Wohnungen → **B4**. Für eine stimmige Innenverdichtung ist die **Zusammenschau** wichtig.

Manche Eigentümer:innen brauchen **ökonomische Unterstützung** (z.B. Vermittlung von Förderungen), andere **organisatorische** (z.B. Hilfe bei Mietverträgen), wieder anderen muss **Mut zugesprochen** werden, dass die Risiken einer Vermietung bewältigbar sind.

## Durchs Reden kommen die Leut z'samm

Eigentümer:in kontaktieren – Leerstandsmanagement vorstellen – Sachlage und Interessen aller Beteiligten klären – zur Beratung einladen – nachtelefonieren – gemeinsam Lösungen suchen – dran bleiben. Ein vorab verschickter Fragebogen kann helfen. → [G3](#)

# WARUM ARBEITET DA NIEMAND?

Viele der Ursachen für Wohnungsleerstand können auch auf Geschäftslokale zutreffen. Auf der Nachfrageseite rücken **Marktfaktoren** stärker in den Vordergrund. Die **Lage** spielt eine noch **größere Rolle**, da schon zur nächstgelegenen Parallelstraße enorme Unterschiede in der Frequenz auftreten können.

## Der motorisierte Vielkäufer



Ich habe ein Auto, damit fahre ich in die Bezirkshauptstadt ins Einkaufszentrum. Es ist zwar nicht direkt ums Eck, dafür bekomme ich dort alles und muss nichts tragen.

## Der ehemalige KFZ-Mechaniker

Meine ehemalige Werkstatt ist recht groß. Aktuell finde ich leider niemanden, der sie übernimmt. Jetzt steht sie halt einstweilen leer. Gut tut ihr das nicht.



## Die suchende Jungunternehmerin

Ich möchte nicht direkt neben einem eingeschlagenen Fenster mein Geschäft aufmachen. Das kommt bei den Kundinnen sicher nicht gut an. Passantinnen gibt's auch kaum. Es steht dort einfach schon zu viel leer.



## Der Erbe, der woanders wohnt

Das Lokal müsste vor einer Neuvermietung saniert werden. Das ist mir momentan zu viel Aufwand. Zwischennutzung? Lieber nicht, das ist sicher sehr kompliziert.



## Die Leitbetriebseigentümerin im Ortskern

Zuerst sind die Filialisten ins Einkaufszentrum gegangen. An den Mietpreisen hat sich trotzdem nichts geändert. Dann hat die Immobilien halt keiner mehr nachgefragt. Allein schaffe ich es nicht, die Frequenz zu halten.



# WARUM ARBEITET DA NIEMAND?

In manchen Orts- und Stadtkernen liegt der **Schwerpunkt nicht mehr auf dem Handel**. Der Handel funktioniert heute anders als in der Vergangenheit. Die Nachfrage nach Gewerbeflächen und deren Ausstattung hat sich verändert: Verkaufsflächen und Lager schrumpfen. Neue Funktionen wie **Wohnen, Dienstleistungen, Gastronomie** und **Entertainment** rücken in den Vordergrund.

In kleinen Städten betreffen die Anfragen von Gründer:innen und Dienstleister:innen häufig Flächen zwischen 70 und 90 m<sup>2</sup>. **Größere Flächen** werden kaum mehr gebraucht, auch weil sie häufig **zu teuer** sind. Es geht im stationären Verkauf verstärkt darum, **Erlebnisse** zu **vermitteln**. In der Theorie ist es ausreichend, die Einzigartigkeit anhand ausgewählter Produkte vor Ort zu demonstrieren. Der Rest des Sortiments könnte am Bildschirm gezeigt werden.

Das Um und Auf ist die Herstellung einer **Grundfrequenz**. Ortskerne bzw. Viertel brauchen Frequenzbringer. Manche sind dabei besonders effizient: So zeichnen sich in Waidhofen a/d Ybbs 15 Betriebe für 50% der Frequenz verantwortlich.

Auch die **Gemeindepolitik** ist gefragt: Üppige Einkaufs- und Fachmarktzentren an Ortsrändern zu realisieren und gleichzeitig den Geschäftsleerstand in Ortszentren zu bedauern sind hausgemachte Probleme.

## Grundfrequenz schaffen

- Handel kann ein Frequenzbringer sein, ist jedoch häufig auf Laufkundschaft angewiesen. Daher bieten sich etwa Mixed-Use-Konzepte an. Nischenbetriebe ergänzen das Angebot.
- Wohnungs- und Geschäftsleerstand müssen gemeinsam angegangen werden. Wer im Viertel wohnt, geht eher auch da einkaufen.
- Öffentlicher Raum soll attraktiv sein, qualitativ hochwertige Sitz- und Verweilmöglichkeiten ohne Konsumationszwang sind hilfreich.
- Wichtige Frequenzbringer, die in den Ortskern gehören: Ärztezentrum, Kindergarten, Schule, Musikschule, Schüler:innen-Wohnheime etc.

# WARUM ENTSTEHT DA NICHTS?

## Infrastrukturbauten

Bei nicht mehr genutzten Bahnanlagen, Hallenbädern oder ehemals überdimensioniert angelegten Verkehrsbauten ist es heute häufig schwierig, die Chancen einer Nachnutzung zu erkennen. Hier ist es besonders wichtig, über den Tellerrand zu schauen und kreativ zu sein. Die Geschichte kann zur Marke der zukünftigen Nutzung werden. → [C12](#) → [D1](#)

## Baulücken / Unbebautes Bauland

Viele Gemeinden haben mit Baulandüberhang zu kämpfen. Manchmal hat man sich aber auch an Baulücken gewöhnt, sie gehören zum Ortsbild oder Freiraum. Dies muss in ein Gesamtkonzept aufgenommen werden. → [C2](#), [C10](#)

## Leerstehende Produktionsstätten

Die Größe der ehemaligen Produktionsanlagen kann den Flächenbedarf der Ortsentwicklung bei weitem übersteigen. Verloren gegangene Jobs haben vielleicht auch zur Abwanderung geführt. Ehemalige Industriestandorte erfordern meist hohe Investitionen für Rückbau, die Beseitigung von Kontaminationen oder Sanierungen im Denkmalschutz. Gelegentlich sind die Eigentümer:innen-Strukturen kompliziert oder die Ablöseerwartungen überschießend. → [D9](#)



# WARUM ENTSTEHT DA NICHTS?

*Da entsteht was!*

## 💡 **Textiles Zentrum (Haslach, OÖ)**

Über Jahrhunderte hinweg prägte das textile Schaffen das wirtschaftliche, soziale und kulturelle Leben der Menschen im Mühlviertel. Haslach war dabei das Zentrum der Leinenweberei. Heute ist das Textile Zentrum Haslach eine Kooperation von 5 Partner:innen unter einem Dach, die den Faden der textilen Tradition des Mühlviertels weiterspinnen wollen; z.B. über ein Museum, Produktion & Handwerk, Ausbildungen zu Schwerpunktthemen und Kunst.

## 💡 **Die Textilfabrik (Hirschbach, NÖ)**

Die ehemalige Strickwarenfabrik stand seit 1966 leer. Nun wurde sie von einem jungen Architektenpaar gekauft, die das Gebäude im Ortskern Schritt für Schritt sanieren und der Öffentlichkeit zugänglich machen wollen. Die Bevölkerung wurde befragt und Ideen für zukünftige Nutzungen gesammelt. Ausstellungen und Publikationen über das Textile Erbe und die aktive Zukunft des Waldviertels wurden bereits umgesetzt. (siehe Bild andere Seite)

## 💡 **Kultur-Bahnhof (Andelsbuch, Vbg.)**

1982 wurde der Bahnhofsbetrieb eingestellt. Das Gebäude verfiel. 1999 stellte die Gemeinde dem Kulturverein den Bahnhof zur Verfügung. Eine behutsame Sanierung folgte und 2009 eine Erweiterung und Vorplatzgestaltung.



# ZAHLT SICH LEERSTAND AUS?

Leerstehende Immobilien sind aus wirtschaftlichen, ökologischen, verteilungspolitischen und kulturellen Gründen von Nachteil → [A2](#). Oft schadet Leerstand Eigentümer:innen, potenziellen Nutzer:innen und der Allgemeinheit gleichermaßen. Die Komplexität des Phänomens ergibt sich daraus, dass es auch Situationen gibt, in denen einzelne Akteur:innen **Gründe für** ihren Leerstand haben:

## Die Eigentümer:in,

- wenn die Wertsteigerung so hohen Gewinn erzielt, dass auf eine Verwertung der Immobilie verzichtet wird.
- wenn die Immobilie als Wertanlage gehalten wird, weil alternative Veranlagungen des Verkaufserlöses geringere Renditen erzielen (bzw. würden).
- wenn bei bevorstehenden Großsanierungen angesichts beschränkter Möglichkeiten von Kurzmietverträgen leerfallende Wohnungen nicht weitervermietet werden.
- wenn mietengeschützte Wohnhäuser leergelassen werden, um später einer anderweitigen Nutzung zugeführt zu werden.
- wenn gewidmetes Bauland zur Wertsteigerung gehalten wird („Land Banking“).

## Ein:e potenzielle:r Nutzer:in,

- wenn Leerstand Symptom von Angebotsüberhang ist (Tendenz zu niedrigeren Mieten).
- wenn ein alter, unkündbarer Mietvertrag derart günstige Konditionen bietet, dass die Wohnung oder das Geschäft trotz fehlender Nutzung behalten wird.

## Die Allgemeinheit,

- weil es einen kleinen Prozentsatz Leerstand für Entwicklung braucht (sonst ist der Markt gesättigt).
- wenn dauerhaft leerstehende Objekte für kulturelle Zwecke zwischengenutzt, rückgebaut und in Parks umgestaltet oder in Grünland rückgewidmet werden. → [C13](#)

# ZAHLT SICH LEERSTAND AUS?

Gespräche mit Eigentümer:innen zeigen, dass es nachvollziehbare **ökonomische Gründe** gibt, warum Immobilien zwischenzeitlich nicht genutzt werden:

## Wertsteigerung und „investiver Leerstand“

Wenn die Wertsteigerung der Immobilie im Jahr mehr ausmacht, als die Kosten, die durch das Leerlassen entstehen, kann es sich rechnen, **einfach zuzuwarten**. Bei einer moderaten Preisdynamik liegt der Sachwert aufgrund von Bausubstanz und Grundwert sogar häufig über dem Verkehrswert, also dem erzielbaren Marktwert der Immobilie. In solchen Situationen hoffen Eigentümer:innen auf höhere Preise in der Zukunft und vergessen, dass diese oft **unrealistisch** sind und der Sachwert mit der Zeit immer stärker abnimmt. → [A15](#)

## Land Banking

Gewidmetes Bauland bleibt häufig unbebaut, weil es erst später genutzt werden soll oder **für Kinder und Enkel aufgehoben** wird. Das Grundstück wird als Anlage oder „**Spardose**“ gesehen, das zumindest nicht an Wert verliert. Die jährlichen Kosten und Abgaben sind oft gering. In vielen Regionen gibt es **trotz Baulandüberhangs keine am Markt verfügbaren Baugrundstücke**. → [C10](#)

## Haus bestandsfrei bekommen

Wohnungen in sanierten Gebäuden erzielen höhere Mieteinnahmen. Vor geplanten Sanierungen besteht seitens der Eigentümer:innen das Interesse, möglichst große Teile des Gebäudes bestandsfrei zu bekommen. Einstweilen werden **einzelne Wohnungen bewusst nicht vermietet**.

### Das ökonomische Kalkül geht oft nicht auf

Eigentümer:innen sollte dargelegt werden, welche Erträge nicht lukriert werden, wenn sie weder vermieten noch verkaufen, und welche Kosten bei Leerstand entstehen. Berechnungsbeispiel: → [A15](#) → [C9](#)



# WIE IST DER BAULICHE ZUSTAND?

Der bauliche Zustand leerstehender Gebäude reicht von „wie neu“ bis „kaum betretbar“. Ein etwaiger hoher Aufwand für die **Instandsetzung** einer Immobilie sind für alle Beteiligten eine Herausforderung. In erster Linie geht es dabei um die **Kosten**, aber auch um die einzuhaltenden **baurechtlichen und behördlichen Standards**, den **Denkmalschutz** oder schlicht das **Aussehen**. Oder frühere Nutzungen verhindern zukünftige („Zweckbau“). Hier sind Professionalität, Sattelfestigkeit, gute Beratung bei der Planung und Schnelligkeit bei trotzdem hoher Qualität gefragt. → [A16](#) → [C6](#)

## Kategorien des baulichen Zustands

1. **Schlüsselfertig oder löffelfertig** (Möbel und Grundinventar bereits vorhanden)
  2. **Neu- oder Zwischennutzung mit geringem finanziellen Aufwand möglich**
  3. **Instandsetzung nur mit Sanierung möglich**
  4. **Wirtschaftliche Abbruchreife** (Ertragswert nach Sanierung unzumutbar)
  5. **Technische Abbruchreife** (überwiegend geschädigte und irreparable Bausubstanz)
  6. **Brache** (Boden zusätzlich durch Altlasten kontaminiert, insbesondere Industrie-/Gewerbebrache)
- höherer finanzieller Aufwand* ↓

# WIE IST DER BAULICHE ZUSTAND?

In der Praxis braucht es eine **intensive Kommunikation** zwischen Vertreter:innen der Gemeinde bzw. Leerstandsmanager:in und Eigentümer:innen sowie zusätzlich umfangreiche und ebenso maßgeschneiderte **Informationen für Eigentümer:innen, was mit der Immobilie gemacht werden kann** und was dies kostet. Wichtig ist auch, darauf hinzuweisen, dass sich der bauliche Zustand verschlechtert, je länger ein Gebäude leer steht!

**Beispiele** aus anderen Regionen, **Exkursionen** und **Hilfestellungen von Profis** in der Planung (z.B. Architekt:innen, Baumeister:innen) können hier viel bewegen.

Ein **Service des Leerstandsmanagements** sollte sein, mit Ideen an Eigentümer:innen heranzutreten oder gemeinsam mit Projektentwickler:innen oder Investor:innen Ideen zu entwickeln. Gleichzeitig sollte auch klar vermittelt werden, dass eine **verfallende Immobilie dem Ortsbild und damit auch dem Wert des Objektes selbst nicht zuträglich** ist.

## **Die Bauberatung von Niederösterreich GESTALTE(N)**

Die Bauberatung wird durch das Land Niederösterreich gefördert. Von der Berater:in wird nur ein Kostenbeitrag in Höhe von € 90,- eingehoben.

Die Bauberatung kann alle 2 Jahre von der Eigentümer:in einer Liegenschaft in Anspruch genommen werden. Diese Bauberatung unterstützt gestalterisch, rechtlich und technologisch.

### **Regionale Planer:/Architekt:/Baumeister:innen als Verbündete**

Gehen Sie auf Recherche! Wer ist als Planer:in in Ihrer Region bereits tätig und hat eine Affinität zu den Themen Leerstand, alternative Nutzungskonzepte, Sanierung, Bauen im Bestand? Recherchieren Sie, was Beratungen kosten, verhandeln Sie mit Gemeinden, Regionen und dem Land und gehen Sie auf die Suche nach Förderungen. Im Idealfall kommt ein Paket zustande, das finanziell gestützt wird und Eigentümer:innen oder Mieter:innen angeboten werden kann. Eine gute Ergänzung bilden Rechtsexpert:innen.

# WELCHE CHANCEN BIETET DENKMALSCHUTZ?

Denkmalgeschützte Gebäude werden **vor Zerstörung geschützt**. Bauliche Veränderungen sind auch bei denkmalgeschützten Objekten in gewissem Rahmen möglich. Das Bundesdenkmalamt ist bemüht, gemeinsam mit den Denkmal-eigentümer:innen **individuelle Lösungen** zu **finden**. Bis 2009 wurden Gebäude von Bund, Ländern und Kirchen automatisch unter Denkmalschutz gestellt.

## Digitale Denkmalliste

Dort sind alle baulichen Denkmäler digital erfasst und öffentlich zugänglich. In Österreich sind ca. 38.000 Gebäude denkmalgeschützt. Davon ist jeweils ein Drittel im Eigentum von Privatpersonen, Religionsgemeinschaften und der öffentlichen Hand.

## Förderungen

Es besteht kein Rechtsanspruch auf Förderungen zur Erhaltung und Instandsetzung von denkmalgeschützten Bauten, aber alle Bundesländer und der Bund haben Förderprogramme. Außerdem gibt es eine steuerliche Förderung durch eine verkürzte Absetzungsdauer von 15 Jahren. Denkmalgeschützte Gebäude fallen unter den Teilanwendungsbereich des Mietrechtsgesetzes (MRG) und können daher zu marktüblichen Preisen vermietet werden.

## Business-Case

Ja, denkmalgeschützte Gebäude können eine wirtschaftliche Herausforderung sein, aber sanierte Denkmäler bedeuten auch bleibende Werte. Die Kalkulation erfordert eine lange Perspektive.

## Kooperation

Die Sanierung denkmalgeschützter Bauten bedürfen einer engen Kooperation der Eigentümer:innen, der Leerstandsmanager:innen, der Gemeinde, den Nutzer:innen, der Fördergeldgeber:innen und dem Bundesdenkmalamt.

# WELCHE CHANCEN BIETET DENKMALSCHUTZ?

„Denkmalschutz sollte viel öfter als Chance gesehen werden. Die Gesetze helfen den Eigentümer:innen dabei, die eigene Liegenschaft sinnvoll und gut erhalten zu können. Es braucht Aufklärungsarbeit. Das Thema kann z.B. gut über Best-Practice-Beispiele vermittelt werden!“

–Peter Mayr, Raiffeisen Immobilien Salzburg

## Schloss Kuenburg (Tamsweg, Sbg.)

Das Schloss Kuenburg befindet sich im Eigentum der Gemeinde. Es wurde 2017 generalsaniert, steht nun der Öffentlichkeit als „Ort der Begegnung“ zur Verfügung und bietet Raum für Vereine und Institutionen. Die öffentliche Bücherei, mehrere Veranstaltungssäle, eine Galerie, öffentliche WC-Anlagen und eine soziale Einrichtung befinden sich heute im denkmalgeschützten Gebäude.



# WARUM SIND EIGENTÜMER:INNEN WICHTIG?

Beim Umgang mit Leerstand kann die Rechnung nicht ohne den Wirt – also die Eigentümer:innen – gemacht werden. **Die Kontaktpflege mit Eigentümer:innen** ist daher eine der wichtigsten und zugleich anspruchsvollsten **Aufgaben des Leerstandsmanagements**. Sie können sehr unterschiedliche Interessen haben.

## **Gemeinde oder andere öffentliche Eigentümer:innen**

sowie öffentlichkeitsnahe Akteur:innen wie gemeinnützige Bauvereinigungen, die zur Sicherung zukünftiger Entwicklungen und zur Beseitigung bestehender Problemlagen in leerstehende Immobilien investieren.



**Industrie- und Gewerbebetriebe**, deren Brachen oder leergefallene Geschäfte aufgrund mangelnden Verwertungsdrucks ungenutzt bleiben.



**Investor:innen und Bauträger:innen**, die hohe Ertragsanforderungen an eine Neunutzung stellen.



**Kirchen oder karitative Einrichtungen**, die über eine erhebliche Zahl an ererbten Immobilien verfügen, von denen viele derzeit keinen Verwendungszweck haben und daher leer stehen.



**Privatpersonen**, die ihre Wohn- bzw. Gewerbeimmobilie aufgrund fehlender wirtschaftlicher Notwendigkeit, Überforderung oder anderen Interessenschwerpunkten nicht entwickeln oder in Pension gegangen sind.



# WARUM SIND EIGENTÜMER:INNEN WICHTIG?

In erster Linie geht es in der Arbeit mit Leerstand nicht um das Objekt, sondern um die **Menschen, die damit in Verbindung stehen**. In der Praxis treffen Leerstands-Pionier:innen wie Johann Stixenberger → [E4](#) in der Regel auf **drei Typen** von Eigentümer:innen bei denen es Aktivierungschancen gibt und die angesprochen werden sollten: → [C3](#), [C9](#)

## Ältere Besitzer:innen, deren Erb:innen bereits woanders leben

Sie handeln beide nicht, weil sie die Immobilie in erster Linie als Sicherheit haben und derzeit nicht verkaufen oder vermieten möchten.

## Eigentümer:innen, die ihre Immobilie als Wertanlage sehen

Durch die Finanzkrise und die Covid-19-Pandemie haben sich die Ansprüche geändert. Die Immobilie wird als Wertanlage gesehen und es muss nicht mehr nur die höchste Rendite erzielt werden. Eigentümer:innen sind bereit, nur kostendeckend oder mit leichtem Plus aktiv zu werden, weil das Haus mehr wert wird, indem es bewirtschaftet wird. Sie investieren und bringen es auf den Markt.

## Unterstützungssuchende, die gern wollen würden, aber (noch) nicht wissen, wie

Diese Gruppe der Hausbesitzer:innen hat keine klaren Vorstellungen oder Ziele. Sie sind sehr dankbar für Ideen, Vernetzung und jemanden, der:die vorangeht.

### Gezielt an die Eigentümer:innen herantreten!

Wenn kein Interesse besteht, hilft auch viel Reden oft nichts – gehen Sie daher sorgsam mit Ihrer Zeit und Energie um.

Für Gespräche mit Anleger:innen holen Sie sich Finanzprofis an den Tisch, die Rendite und Amortisation vorrechnen und Wertverlust und Verfall prognostizieren können.

Unterstützungssuchende brauchen Planungshilfe von Architekt:innen.

Um die Hürden zu beseitigen, eignen sich kommunale Fördermodelle, die finanzielle Unterstützung, z.B. für Haus-Checks, leisten.

# WIE SIND DIE RAHMENBEDINGUNGEN?

Manchmal hilft aller guter Wille von Gemeinden und Liegenschaftseigentümer:innen nichts, wenn **äußere Rahmenbedingungen gegenläufig** sind. Strukturelle Defizite in der Gemeinde oder in der Region können manche Nutzungs-idee in der Umsetzung erschweren oder gar verunmöglichen.

## Demografie

Abwanderungsgemeinden haben es schwer, weil ohnehin geringe Frequenz und Nachfrage weiter sinken.

## Infrastruktur und Handelsagglomerationen

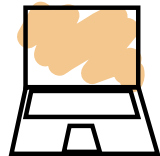
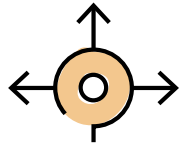
Umfahrungsstraßen, stillgelegte Nebenbahnen, Fachmarktzentren am Ortsrand: Der Donut-Effekt hat in manchen Regionen voll zugeschlagen. Die Ortsmitte ist leer, während am Ortsrand, in der grünen Wiese, große Flächen neu verbraucht wurden für Handel, Dienstleistung und Betriebe. Dies umzukehren braucht viel Zeit.

## Verdrängungsdruck

Tourismus ist für viele Regionen ein wirtschaftlicher Segen, bewirkt mancherorts aber auch einen kaum zu bewältigenden Druck, z.B. wenn Wohnnutzungen in besonders attraktiven Lagen unmöglich werden und die ansässige Bevölkerung verdrängt wird. Eine noch längst nicht gelöste Herausforderung sind touristische Kurzzeitvermietungen, z.B. Airbnb, die den Wohnungsmarkt an attraktiven Orten austrocknen.

## New Work

Strukturelle Änderungen der Arbeitswelt und andere Megatrends (Stichwort Home-Office) bringen Chancen für den ländlichen Raum. Wichtig: Co-Working-Spaces funktionieren in ländlichen Regionen anders als in der Stadt.



# WIE SIND DIE RAHMENBEDINGUNGEN?

*Trotzdem handeln*

Nicht selten sind strukturelle Ursachen von Leerstand hausgemacht. Leerstand im Ortszentrum kann die direkte **Folge von Siedlungsentwicklungen** am Ortsrand sein (Einkaufs- und Fachmarktzentren, Wohnsiedlungen).

Leerstandsmanager:innen kämpfen in diesen Bereichen oft gegen Windmühlen und können allein durch das eigene Wirken kaum etwas ausrichten. Vielmehr braucht es einen „Schulterschluss“ aller. **Die Gemeinden einer Region müssen ihre Zusammenarbeit intensivieren!**

## Partizipation als Chance

Lang bestehende Leerstände können nur in enger Kooperation mit den wesentlichen Stakeholdern in der Region gelöst werden. Dies ist Aufgabe der Kommunen und Regionen. Dafür braucht es eine professionelle Konzeption, Begleitung und Moderation. Planungsbüros können hier die erste Anlaufstelle bilden.

Auch die Bevölkerung soll bei der künftigen Siedlungs- und Ortskernentwicklung miteinbezogen werden. Partizipation breiter Bevölkerungsschichten muss gelebte Praxis der Kommunal-/Regionalpolitik werden.

## Profis an Bord holen

Für jedes Nischenthema gibt es bereits Profis. Man muss nicht selbst alles können. Vor einer Beauftragung braucht es aber eine klare Aufgabenstellung und die Bereitschaft der beteiligten Akteuer:innen, danach zu handeln.

## Kooperation mit Universitäten und Fachhochschulen

Hochschulen verfolgen eine forschungs- und praxisgeleitete Lehre und suchen häufig nach Beispielen, Gemeinden und Regionen, die sie in Lehrveranstaltungen bearbeiten können. Studierende, Lehrende und Forschende bringen dabei einen frischen Blick von außen und nehmen eine Art Sonderrolle ein, indem sie auch unverblümt die Wahrheit sagen und zur Diskussion stellen. Das kann viel bewirken.



# WAS TUT SICH IN DER NACHBARSCHAFT?

Leerstände haben immer ein **relevantes Umfeld**. Dieses richtig einzuschätzen kann ein möglicher Schlüssel sein. Es geht darum, sich nicht mit kleinsten gemeinsamen Nennern zufrieden zu geben, sondern **Synthesen** zu finden, **Agglomerationseffekte** zu provozieren und mutig Entscheidungen zu treffen.

## Raum

- Lage und Bedeutung des Leerstands in der Gemeinde/Region
- Lage, Erreichbarkeit des Leerstands und Frequenz in der Nachbarschaft
- Qualität und Ambiente der Nachbarschaft

## Markt

- Wirtschaftlichkeit und Branchenmix
- Erstellung eines Businessplans bzw. einer Strategie für die Nachbarschaft
- Immobilienwirtschaftliche Bewertung der Liegenschaft (Immobilienentwickler:innen und -makler:innen nicht als Konkurrenz, sondern als Partner:innen sehen und haben)

## Menschen

- Gesellschaftliches Umfeld
- Hat zivilgesellschaftliches Engagement (z.B. über Vereine) genügend Raum, um aktiv zu sein?



# WAS TUT SICH IN DER NACHBARSCHAFT?

Bei jedem Leerstand muss der **angrenzende öffentliche Raum** mitgedacht werden! Ohne **Aufenthaltsqualität** kann keine nachhaltige Frequenz entstehen.

## 💡 Stadterneuerung Purgstall an der Erlauf (NÖ)

Purgstall an der Erlauf hat einen erfolgreichen Stadterneuerungs-Prozess hinter sich und den Ortskern gezielt baulich und gestalterisch aufgewertet.

Die Neugestaltung wurde in einem Architektur- bzw. Realisierungswettbewerb ausgeschrieben. Man setzte auf Verweilmöglichkeiten (Sitzmöglichkeiten, Überdachung, Bücherschrank, Beschattung, ...), Grünraumgestaltung und einen multifunktionalen öffentlichen Raum (temporäre Bühne).

Die Steuerungsgruppe hat eine Liste an Schlüsselobjekten für den Ortskern erstellt, deren Eigentümer:innen eine kostenlose Bestandsanalyse sowie Nutzungsideen bekamen. Private zogen mit Investitionen in ihre Bausubstanz nach und im Rahmen des LEADER Projekts „Gründung findet Stadt“ wurden einige Nutzer:innen für die zuvor leerstehenden Erdgeschoß-Lokale gefunden.

→ **D3**



**Die öffentliche Hand geht mit gutem Beispiel voran**

und die Privaten ziehen nach!

# WELCHE AKTEUR:INNEN SIND RELEVANT?

Zur Leerstandsaktivierung braucht es eine Vielzahl an Akteur:innen, die überzeugt werden wollen, sich zu engagieren.

## Bürgermeister:in

Wichtige Partner:in der Leerstandsmanager:in. Bietet politischen Rückhalt. Sollte vom Thema und dem Zusammenspiel von Leerstands- und Gemeindeentwicklung überzeugt sein!

**Vereine,  
Bürgerinitiativen**

**Gewerbetreibende**

**Eigentümer:innen**

**Politik / Gemeinderat**

Sollte motiviert werden, sich des Themas Leerstand anzunehmen. Braucht aktive Einbindung.

**ÖBB**

**Gemeindeverwaltung**

Hier landen häufig Anfragen. Muss informiert sein und weiterleiten.

**(Interessierte)  
Bevölkerung /  
Nachbarschaft**

**Banken**

**Makler:innen**

*Ergänzen Sie selbst ...* 

**Pfarre / Diözese**

**Medien**

**Bauträger, Genossenschaften,  
Immobilienentwickler:innen**

**Regional-  
management**

**Tourismusverband,  
Stadtmarketing**

**Arbeiter-/Wirtschaftskammer**

**IGs für Klimaschutz, Mobilität etc.**

**Bundesforste**

# WELCHE AKTEUR:INNEN SIND RELEVANT?

## Häufige Vorstellungen, Anliegen & Eigenschaften

### Vorsicht! Häufig haben wir Stereotype und Vorurteile im Kopf

Dies kann auch unterbewusst und ungewollt passieren. Jede:r Akteur:in ist unterschiedlich und von unterschiedlichen Motiven und Idealen getrieben. Genaues Hinschauen und intensive Gespräche helfen.

Vorurteile werden wir los, indem wir uns ihrer bewusst werden. Ein innerliches „Vorsicht“ hilft, die „Brille der Objektivität“ wieder gerade zu rücken.

- Eigentümer:innen sind unzugänglich, möchten jedoch auch nicht, dass über sie hinweg entschieden wird.
- Bestimmte Personen nutzen einen Leerstand als Vorwand, um andere Ziele zu erreichen. Hier könnte es nicht um den Leerstand an sich gehen.
- Entscheidungsträger:innen sind manchmal frustriert und sprunghaft.
- Gewerbetreibende stehen unter finanziellem Druck.
- Der Bevölkerung ist es wichtig, sich den Frust von der Seele reden zu können.
- Das Verständnis der Bevölkerung für komplexe Prozesse muss oft erst mit wohlgewählten, wenigen Worten erarbeitet werden. Es braucht aber ein Grundmaß an positiver Haltung bei den Bürger:innen.
- Planungs- und Architekturbüros sind unleistbar.

### Plattformen zum gegenseitigen Austausch einrichten

z.B. über Netzwerkrunden, regelmäßige Jour-Fixes, Ortsrundgänge/Regionsexkursionen, Öffentlichkeitsarbeit, Partizipationsprozesse, ...



**Moderierte Orts-Rundgänge** → [C16](#)



**Nachbarschafts-Frühstück** → [C8](#)

# HÄUFIGE LEERSTANDSTYPEN

Beispiele

## Dimension „Grad des Leerstands“

**Voll-Leerstand**

alles leer, alles frei

**Teil-Leerstand**

oben genutzt, unten leer bzw. frei

**Temporärer Leerstand**

Ferienwhg. / Phase des Umbaus,  
Eigentums- oder Mietwechsels

**Potenzieller Leerstand**

überaltertes Einfamilienhausgebiet,  
Hotel (60er-80er Jahre), EKZ\*

**Unternutzung, Fehlnutzung**

Lager im EG in einer Fußgängerzone

## Dimension „ehemalige/künftige Nutzung“

**gewerblicher Leerstand im EG**

ehem. Papierfachhandel, Werkstatt

**Büroleerstand im OG**

Reisebüro, Kanzlei, Praxis

**gastronomischer Leerstand**

Wirtshaus(-saal), kleines Stehcafé

**leerstehende Landmarks**

Siloturm

**kultureller Leerstand**

Museum, Veranstaltungsraum

**sakraler Leerstand**

Kirche, Pfarrhaus, Kloster

**landwirtschaftlicher Leerstand**

Stadel, Kellergasse

**öffentlicher Leerstand**

ehem. Gemeindeamt, Gericht, Schule

**leerstehende Sondergebäude**

Tankstelle, Sportstätte

**Leerstand in monofunkt. Gebäuden**

Einkaufs- und Fachmarktzentrum

**Lager, Stauraum**

Dachgeschoß, Schuppen, Keller

## Dimension „ergänzende Attribute“

**Leerstand unter Denkmalschutz**

Villa, Mühle, Stadthaus, Schloss

**Brache mit / ohne Altlast**

Fabriksgelände

**Bauland, Baulücke**

baureif, weil erschlossen

\* EKZ: Einkaufszentrum

# HÄUFIGE LEERSTANDSTYPEN

## Dimension „Re-Aktivierungs-Potenzial“

<b>Baulicher Zustand</b>	benützlich / zu sanieren / abbruchreif
<b>Lage in Gemeinde/Region</b>	im Kern / im Siedlungsverband / am Siedlungsrand / isolierte Lage
<b>Einfluss auf Nachbarschaft</b>	Frequenzbringer / Baukultur / Tourismus
<b>Größe</b>	Nutzfläche / Erweiterungsmöglichkeiten / Garten und Freiraum
<b>Emotionaler Faktor</b>	familiäres / geschichtliches Erbe
<b>Eigentümer:in</b>	bereits aktiv / interessiert, gesprächsbereit / ablehnend / nicht auffindbar
<b>Grund des Leerstands</b>	Todesfall / Erbschaftsstreit / Vorsorge für Kinder / Desinteresse / Pensionierung / Firmeninsolvenz / Wertanlage
<b>Dauer des Leerstands</b>	Monate / Jahre
<b>Image des Objekts</b>	Vorbelastungen / Bedeutung für Ort

### **Eine für die Praxis hilfreiche und gleichzeitig generelle Typisierung ist nicht möglich – individuelle Anpassung ist notwendig**

Je nach Strategie, zu der sich eine Region/Gemeinde bekennt, braucht es eine andere Typisierung. Steht eine Region ganz am Anfang des Prozesses, ist es wichtig, sich mit den unterschiedlichen Graden des Leerstands zu beschäftigen und einen Überblick und ein Gefühl für die räumlichen Ausprägungen der Leerstände zu bekommen. Später spielen Zukunftsvisionen und Aktivierungsmethoden eine größere Rolle und somit auch eine Sortierung nach dem Re-Aktivierungs-Potenzial der Leerstände. Hier gilt es auszuprobieren, was in der eigenen Praxis am hilfreichsten ist – und dann aber auch die Flexibilität zu haben, davon abzuweichen.

# WAS KOSTET LEERSTAND?

Leerstand kommt Gemeinden, Eigentümer:innen und der Allgemeinheit mitunter **teuer** zu stehen.

## Kosten für Gemeinden (exemplarisch)

- Wenn es viel Leerstand gibt, wird die vorhandene Infrastruktur weniger effizient genutzt und ist dadurch **kostspieliger**. Ein Fortschreiten des Leerstands verstärkt den Ausdünnungsprozess bis hin zur Verödung. Sanierung und Wiederbelebung bedürfen **teurer Investitionen** in den Gebäudebestand und den öffentlichen Raum.
- Wenn unsanierte Wohnungen leer stehen, befeuert dies den Bedarf nach **Wohnungsneubau, oft am Ortsrand**. Dieser erfordert häufig Wohnbauförderungsmittel sowie kommunale **Investitionen in technische** (Straßen, Ver- und Entsorgung, öffentlicher Verkehr) und **soziale Infrastruktur** (Schulen, Kindergärten).
- Gewerblicher Leerstand führt zu fehlenden Einnahmen im Bereich der **Kommunalsteuer**.

## Kosten für Eigentümer:innen

- Vermietete Immobilien bewirken eine „doppelte Dividende“ aus Wertsicherung/-steigerung und Mietertrag. Bei Leerstand wird auf eine Hälfte verzichtet. Laufende Kosten (Betriebskosten, Steuern und Abgaben) fallen hingegen auch dann an, wenn Mieteinnahmen ausbleiben.
- Leerstehende Gebäude haben einen **beschleunigten Wertverlust**.

## Kosten für die Allgemeinheit

- Leerstand und brachliegendes Bauland im Zentrum tragen zum Randwachs-tum der Gemeinden bei, mit vielfältigen, aber finanziell schwer bewertbaren Nachteilen, u.a. durch verkümmerte Ortszentren und den **Verlust sozialer Kohäsion**.
- „**Broken-Windows-Theorie**“: Leerstände tragen zu einer Abwärts-spirale betroffener Nachbarschaften bei.

# WAS KOSTET LEERSTAND?

## 💡 Eine einfache Berechnung

Eine leerstehende Eigentumswohnung von 80m<sup>2</sup> verursacht Betriebskosten von rund 160 € pro Monat. Dazu kommt eine Rücklage von mindestens 70 € und Kosten für gelegentliche Reparaturen. Zusammen sind das jährliche Kosten von 3.000-4.000 €. Diese „**negative Rendite**“ lässt sich im Regelfall nur in Gunstlagen mit der Wertsteigerung ausgleichen.

Aus **Sicht der Gemeinde** erhöht Leerstand im Ortsinneren den Druck zur Siedlungserweiterung am Rand. Die Errichtung von 100m Erschließungsstraße inkl. Wasserver- und -entsorgung sowie Beleuchtung kosten rund 100.000 €. Hinzu kommen laufende Wartungs- und Mobilitätskosten. Die Erschließung von Einfamilienhäusern kostet etwa doppelt so viel wie bei verdichteter Bauweise und etwa dreimal so viel wie bei großvolumiger Bebauung. Ganz anders und viel besser für die Gemeinden sieht es bei Sanierung und Nachverdichtung aus.



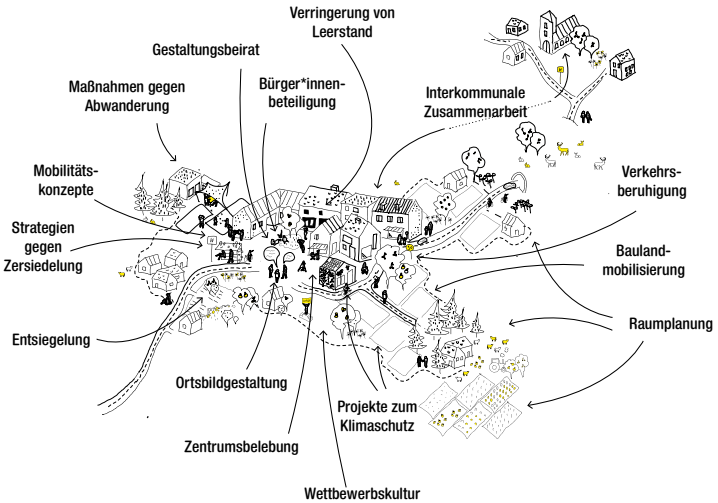


# WAS HAT BAUKULTUR DAMIT ZU TUN?

Unsere Welt besteht zu einem großen Teil aus Räumen, die von Menschen gestaltet sind – aus Gebäuden, Straßen und Plätzen, Dörfern und Städten, Gärten und Parks, Landschaften und Kulturlandschaften. All das ist Baukultur, weil all das **von Menschen geplant und gebaut** wurde und wird.

Der Begriff Baukultur bezieht sich aber nicht nur auf gebaute Objekte, sondern auch auf die **Abläufe**, die damit zusammenhängen. Gute Baukultur verlangt viel Kommunikation, sowohl in Bauabläufen als auch hinsichtlich Information, Beteiligung und Vermittlung – das gilt in gleichem Maße für das Thema Leerstand.

## Themen und Anliegen einer guten Baukultur, die in Verbindung mit dem Umgang mit Leerstand stehen



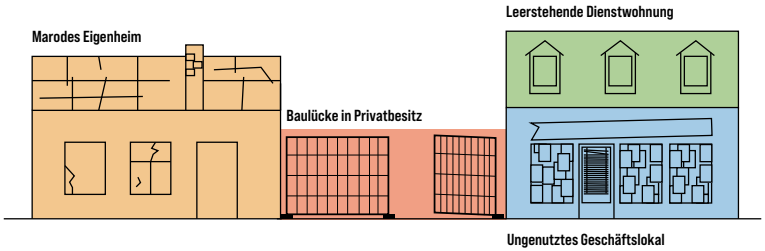
# WAS HAT BAUKULTUR DAMIT ZU TUN?

In Österreich gibt es eine große Vielfalt an Organisationen, Institutionen und Personen in allen Bundesländern, denen die Verbesserung einer Kultur des Bauens ein Anliegen ist:

- Der **Beirat für Baukultur** sieht seine Aufgaben in der Beratung der im Beirat vertretenen Dienststellen auf Bundesebene, in der Verankerung des Prinzips „Baukultur“ auf allen politischen Ebenen und versteht sich als Dialogforum von Architektur und Bauwesen sowie von Politik und Verwaltung.
- Das **Forum Baukulturverantwortliche** ist ein informelles Netzwerk von Vertreter:innen der Verwaltungskörper aller Bundesländer.
- Die **Plattform Baukulturpolitik** ist eine als gemeinnütziger Verein organisierte NGO, die jene Institutionen vereint, die sich in Österreich mit Architektur und Baukultur befassen und diesen Themen eine politische Dimension beimessen.
- **LandLuft**, der Verein zur Förderung von Baukultur in ländlichen Räumen, zeichnet seit Jahren Gemeinden in ganz Österreich aus, die eine baukulturelle Vorreiterrolle spielen. In vielen davon ist vorausschauendes Handeln im Umgang mit Bestandsgebäuden wichtig, um bewusst mit dem Thema Leerstand umzugehen. Die Erfolgsgeschichten und Strategien dieser Gemeinden sind in den Publikationen des Vereins nachzulesen. Der Verein hat auch eine Wanderausstellung, in der dieses Wissen anschaulich vermittelt wird.



# WELCHE LEERSTANDSTYPEN KENNE ICH?



Ergänzen Sie (zeichnerisch) selbst ... 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# WARUM BESCHÄFTIGE ICH MICH MIT LEERSTAND?



A series of horizontal dotted lines for writing.

# WAS WEIß ICH ÜBER DEN LEERSTAND?

Erfolgreiche Leerstandsaktivierung basiert auf größtmöglichem Wissen über die Leerstände in der Gemeinde bzw. in der Region. Es geht nicht darum, Datenmüll zu produzieren. Ein gewisser **Level an Informationen** ist notwendig, um die Aktivierung überhaupt zu ermöglichen und etwaige Kosten, die damit verbunden sind, abschätzen zu können. Manche Eigenschaften erschließen sich auf den ersten Blick, bei anderen hingegen fällt die Erhebung aufwändiger aus:

## Gebäude

- Wohnen oder Gewerbe
- Adresse
- Dauer des Leerstands
- Größe, Nutzfläche, Raumaufteilung
- Baulicher Zustand
- Notwendige Investitionen
- Widmung & Bauklasse
- Reallasten & Dienstbarkeiten
- Barrierefreiheit
- Denkmalschutz
- frühere Nutzung(en)

## Eigentümer:in

- Kontaktdaten
- Gründe für Leerstand
- Nutzungswunsch
- Aktuelle Lebenssituation
- Zukunftspläne für Immobilie
- Einstellung zu einer mögl. Vermarktung
- Preisvorstellung

## Umfeld

- Lage, Zentralität der Immobilie
- Einbettung in die Nachbarschaft
- Frequenz in der Nachbarschaft
- Möglichkeit temporärer Nutzungen
- Öffentliches Interesse
- Historische Bedeutung
- Klimarelevanz
- Städtebauliche Entwicklungen
- Erschließung, (öffentliche) Verkehrsanbindung

# WAS WEIß ICH ÜBER DEN LEERSTAND?

## Warum wollen Sie so viel über den Leerstand in der Region wissen?

Weil Anfragen von potenziellen Nutzer:innen schnell und professionell beantwortet werden sollen. Nur wenn wir über einen Gesamtblick über die Region verfügen, können wir die passende Immobilie vermitteln.

–Bettina Rehwald, LEADER-Region Eisenstraße NÖ

## Welche 3 Eigenschaften bzw. Dimensionen sind am wichtigsten?

Meiner Meinung nach sind das:

1. Die Lage der Immobilie – direkt im Zentrum, zentrumsnah oder außerhalb.
2. Der bauliche Zustand – bezugsfertig oder sanierungsbedürftig, und was muss saniert werden
3. Die Eigentümer:in – wie tickt er/sie?

–Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs

## Wie sammeln Sie Wissen über Leerstand?

Wir erfassen die Daten in einer Excel-Liste. Ein günstiges, auf Leerstandsmanagement zugeschnittenes Tool wäre hilfreich. So könnten wir Daten eingeben, gleich ein Exposé zur Immobilie erstellen und gewisse Vergleiche anstellen.

–Olga Fedik, Stadtmarketing Ried im Innkreis

### Datenbanken nutzen

Was immer man zur Dokumentation von Wohnungs- und Geschäftsleerstand macht, sollte in geeigneter Form gespeichert und fortlaufend aktualisiert werden. Die Arbeit mit einer Datenbank ist dafür unerlässlich.

→ [B10](#)

# WIE GEHE ICH DIE ERHEBUNG AN?

Eine systematische **Erfassung und Analyse** von verfügbarem und potenziellem Leerstand ist **Grundlage** für ein erfolgreiches Leerstandsmanagement. In den österreichischen Gemeinden und Städten gibt es unterschiedliche verfolgungswerte Ansätze.

Manch ein:e Praktiker:in mag einwenden, die knappen Ressourcen lieber für persönliche Kontakte und persönliches Engagement einsetzen zu wollen. „**High tech**“ und „**high touch**“ sind jedoch kein Widerspruch, sondern die beiden notwendigen Seiten einer professionellen Dienstleistung. Die Lernkurve ist steil und ermöglicht die Weitergabe von Erfahrungen.

## Zwei Ebenen der Leerstandserhebung

### Gesamterhebung

- Durchführung: Gemeinde (oder Bundesland)
- Basis: statistische Quellen wie Gebäuderegister oder Stromverbrauchsdaten
- Aufwand: mittel, abhängig von der Datenqualität

### Einzel-/Detailerhebung

- Durchführung: Leerstandsmanager:in
- Basis: systematisches Durchgehen aller Gebäude, z.B. im Rahmen von Vor-Ort-Begehungen
- Aufwand: hoch

Oft werden die **Zugänge kombiniert**. Die Praxis zeigt, dass es *die eine* optimale Methode nicht gibt und dass das Sammeln von Daten und validen Informationen mühsam sein kann. Die Methoden unterscheiden sich in ihrer Anwendung bei Wohngebäuden und bei gewerblichen Immobilien, z.B. Geschäftslokalen.

Das beste Erhebungstool hilft nichts, wenn es keine **Menschen dahinter** gibt, die die **Datenqualität** hochhalten und auf die **Datenaktualität** achten. Das fortlaufende Arbeiten erleichtert auf lange Sicht vieles und spart Zeit.

# WIE GEHE ICH DIE ERHEBUNG AN?

**Gesamterhebungen** von Leerstand, die Gemeinden oder Bundesländer mithilfe von **statistischen Quellen** durchführen können, sind eine wichtige **Basis** für das Leerstandsmanagement.

Man kommt allerdings kaum darum herum, sich jedes leerstehende Objekt einzeln anzuschauen und Eckdaten zu dokumentieren. In der Praxis werden **unterschiedliche Systeme** angewandt, vom Zettelkasten bis zum integrierten Expert:innensystem.

Maßgeschneiderte Tools zur Erhebung und Verwaltung von Leerstand erleichtern die Arbeit ungemein, bringen **Übersicht** und **Vergleichsmöglichkeiten**, ermöglichen die Zusammenarbeit mehrerer Personen und die professionelle Betreuung von Standortsuchenden.

Bewährt hat sich das Ausfüllen von **Objekt-Steckbriefen** → [online](#) zu leerstehenden Immobilien, die idealerweise in eine **Datenbank** → [B10](#) übertragen werden.

„Ein:e Leerstandsmanager:in muss sich Wissen über die Gebäude aneignen. Eine Liste kann helfen, aber das meiste muss er:sie im Kopf haben.“

–Erich Biberich, Leerstandskümmerer Trofaiach

## Bei Begehungen direkt mitschreiben und Fotos machen

Ein ausgedrucktes Formular am Klemmbrett oder ein handliches Tablet helfen dabei, dass man auch nichts vergisst.

## Angebot und Nachfrage zusammenbringen

Daten sollten nicht nur zur „Angebotsseite“ des leerstehenden Objekts gesammelt werden, sondern auch zur „Nachfrageseite“, also zu Nutzungsmöglichkeiten, vorhandenen Interessent:innen und zur Marktentwicklung.



# WER KANN BEI DER ERHEBUNG HELFEN?



## Gemeinde

Die Kommunen sind hinsichtlich der Hilfestellung bei der Erhebung von Leerständen unterschiedlich aufgestellt. Kapazitäten für statistische Auswertungen oder die Implementierung von Leerstandsdatenbanken sind meist nur in größeren Gemeinden vorhanden. Dasselbe trifft auf die Bereitschaft von Mandatar:innen und Gemeindemitarbeiter:innen zu, sich aktiv ins Leerstandsmanagement einzubringen. In kleinen Gemeinden kennen Bürgermeister:innen oder (langansässige) Bewohner:innen dafür ihren Ort oft wie ihre Westentasche und können Aussagen zu (fast) allen Gebäuden machen.

## Zivilgesellschaftliche Initiativen und Interessensgruppen

Hier gilt es, Wissen abzuholen und für (ehrenamtliches) Engagement das richtige Format zu finden, sodass die Freude lang bestehen bleibt. Partizipative Prozesse bergen enorme Potenziale, erfordern aber einen professionellen Zugang, damit dieses Engagement zielgerichtet eingesetzt werden kann.

## Makler:innen, Sachverständige, Regionalberater:innen

Die Mobilisierung von Leerstand ist das Geschäftsmodell von Makler:innen. Auch Planer- und Regionalberater:innen bearbeiten häufig dasselbe Feld. In der Praxis erweist es sich als essenziell, diese Akteur:innen nicht als Wettbewerb wahrzunehmen, sondern die Kooperation im Sinne eines gemeinsamen Ziels zu suchen.

## Briefträger:in, Müllabfuhr etc.





Womöglich sind es leere Meter – aber fragen schadet nicht!



# WER KANN BEI DER ERHEBUNG HELFEN?

## Baukulturregion Alpenvorland

Im Rahmen des Projekts haben Bürger:innen und Gemeinderäte unter Anleitung von Expert:innen die Leerstände erhoben. Den Wunsch nach einer solchen Erhebung gab es schon lange, aber es gab viele Bedenken bzgl. der Durchführbarkeit (Leistbarkeit, wer macht das, etc.). Die Idee, das Thema gemeinschaftlich zu lösen, entstand am Stammtisch und alle waren schlussendlich überrascht, wie vergleichsweise einfach die Durchführung war.

-  = Leerstand
-  = Wohnen (inkl. Garagen)
-  = Landwirtschaft
-  = Gewerbe

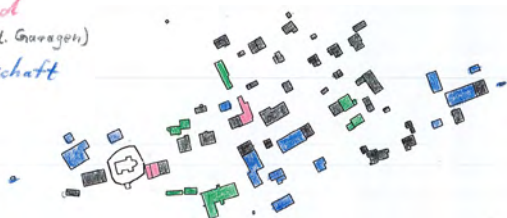


Bild: Elisabeth Leitner

## Stromverbrauch als Indiz für Leerstand (Vbg.)

Im Auftrag des Landes Vorarlberg wurde eine Erhebung zu leerstehenden Wohnungen durchgeführt. Zur Validierung der Daten des AGWR/ZWR wurden Stromverbrauchsdaten der Vorarlberger Energienetze GmbH verwendet. Fast alle Wohnungen haben einen Stromzähler, dessen Anschluss vom Netzbetreiber zuverlässig aktuell gehalten wird. Stromverbrauch unter bestimmten Schwellwerten ist ein Hinweis auf Leerstand oder Unternutzung einer Wohnung. Durch die Datenkombination kann die Validität der Ergebnisse verbessert werden.

### **Expert:innen vor Ort fragen**

Ein Rundgang mit Personen, die schon lange im Ort wohnen, kann sich lohnen. Sie wissen oft über die Eigentümer:innenverhältnisse und Nutzungen Bescheid und besitzen Informationen, die der Statistik nicht zu entnehmen sind.

# WOHNUNGSLEERSTAND DOKUMENTIEREN

In der Schweiz → [B12](#) und in manchen deutschen Bundesländern gibt es bereits Erfahrungen mit gesetzlich vorgeschriebenen fortlaufenden Gebäudeinventaren, z.B. über Zweitwohnsitze. In Österreich gibt es weder die rechtliche Verpflichtung zur kontinuierlichen Gebäudenutzungserhebung noch eine gemeinsame Datenbasis, in der ungenutzte Wohnungen oder Geschäftslokale festgehalten werden. Daher muss auf andere Quellen zurückgegriffen werden.

## Amtliche Register

Das zentrale Melderegister (ZMR) und das Adress-, Gebäude- und Wohnungsregister (AGWR) werden von den Gemeinden für die Statistik Austria mit Daten befüllt. Die Gemeinden sind auch Eigentümerinnen der Daten und können darüber verfügen. Datenabgleiche zur Auswertung von Wohnungen ohne Wohnsitzmeldung sind ohne weiteres möglich. Allerdings ist nicht jede Wohnung ohne Hauptwohnsitz ein „aktivierbarer“ Leerstand → [A4](#). Bei der Kontaktaufnahme zu den Eigentümer:innen leerstehender Immobilien ist der Datenschutz zu beachten → [B9](#).

## Verbrauchsdaten

Ein deutliches Indiz für die Nichtnutzung von Immobilien ist ein fehlender oder geringer Verbrauch von Energie und Wasser. Auch Müllabfuhr und Post können Aufschluss geben. Die besten Ergebnisse sind aber in Kooperation mit Netzbetreibern beim Stromverbrauch zu erzielen, nicht zuletzt wegen der fast hundertprozentigen Abdeckung und der Zuverlässigkeit der Adressen. Deren Kooperationsbereitschaft hängt allerdings stark davon ab, ob dies von den Eigentümer:innen erwünscht ist (oft den Ländern, manchmal den Stadtwerken).

## Denkmal- und Kulturgutlisten

Das Bundesdenkmalamt führt Listen über erhaltenswerte Gebäude, die teilweise auch deren aktuelle Nutzung dokumentieren. → [A9](#)

# WOHNUNGSLEERSTAND DOKUMENTIEREN

Um einen Eindruck über ungenutzte Wohnungen zu bekommen, ist in erster Linie die Zusammenarbeit mit der Gemeinde wichtig, die alleinigen Zugriff auf die amtlichen Register hat. Diese Daten können einen **ersten Eindruck** geben, aber:

- Meldestatus und tatsächliche Nutzung müssen nicht zwangsläufig übereinstimmen.
- Fehler im Register müssten in einem ersten Schritt erst berichtigt werden (nicht dokumentierte Abbruchhäuser, einstige Wohnungen, deren Nutzung sich gewandelt hat, ohne dass es im Register festgehalten wurde etc.).

Trotz dieser Vorbehalte liefern Gemeindeauswertungen zumindest Adressen aller Gebäude und, in Kombination mit dem Grundbuch, Informationen über die Eigentümer:innen. Dadurch bilden sie einen ersten Ausgangspunkt für Leerstandserhebungen.

## Von den Erfahrungen anderer lernen

Ein Beispiel für die Verwendung statistischer Daten aus den amtlichen Registern zur Leerstandserhebung liefert Feldkirch (Vbg.). Auf der dazu gehörigen Karte wird auch erwähnt, was bei der Verwendung von AGWR & ZMR zu beachten ist. → [B11](#)



# GESCHÄFTSLEERSTAND DOKUMENTIEREN

Leerstand, Fehl- oder Unternutzung von Geschäften und Industrieanlagen werden selten überregional systematisch erhoben und aktuell gehalten. Im Unterschied zu österreichischen Gemeinden sind z.B. in der Schweiz die Städte teilweise gesetzlich verpflichtet, den Geschäftsleerstand zu erheben → [B12](#). Dennoch gibt es auch hierzulande Quellen für Geschäftsleerstand.

## Begehungen, Zählungen und Zu-Fuß-Erhebungen

Begehungen sind aufschlussreich: Im Unterschied zu Wohnungen, wo sich von außen oft nicht erkennen lässt, ob und wie intensiv sie genutzt werden, tritt Geschäftsleerstand häufig in Erdgeschosszonen auf und ist dementsprechend augenfälliger. Systematisch durchgeführt ist diese Methode personalintensiv und teuer. Meldesysteme durch interessierte Bürger:innen und Betroffene, mit einer z.B. von der Gemeinde organisierten Anlaufstelle, sind eine mögliche Alternative. Es empfiehlt sich eine Zusammenarbeit mit dem Bauamt. → [C16](#)

## Daten von Interessenvertretungen und Verbänden

Manche Interessenvertretungen unterstützen ihre Mitglieder durch Informationen zu Angebot und Nachfrage von Gewerbeflächen oder Nachfolgebörsen, etwa im Rahmen der Wirtschaftskammern der Länder. Ein systematischer Datenaustausch ist schwieriger zu implementieren.

## Brancheninformationen

Immobilienmakler:innen, Hausverwaltungen, Banken und die Marktforschung verfügen über großes Wissen zu Geschäftsleerständen. Vielfach stehen diese Daten jedoch nur entgeltlich zur Verfügung.



Bild: Alexs. Mundt

# GESCHÄFTSLEERSTAND DOKUMENTIEREN

Die Kunst des Leerstandsmanagements ist es, Nachfrage und Angebot zusammenzubringen und zwischen **Eigentümer:innen und Nutzer:innen zu vermitteln**. Um dies zu ermöglichen ist es wichtig, von Beginn an die Eignung von leerstehenden Geschäftslokalen für unterschiedliche Nutzungen, z.B. Gastronomie, festzuhalten. Zu beachten ist, dass Geschäftslokale leer wirken können, auch wenn sie aufrechte Mietverträge haben und z.B. als Lager (fehl-)genutzt werden.

Erfolgreiche Leerstandsmanager:innen legen gleichzeitig mit der Dokumentation von Leerständen eine **Liste an Nachfragenden** an: z.B. Geschäftsleute, die Lokale in bestimmten Größen in entsprechenden Zonen suchen, um dort ihre Geschäftsidee zu verwirklichen.

Es gibt zahlreiche **Online-Plattformen**, die Angebot und Nachfrage nach Geschäfts-/Gewerbeflächen oder Büros zusammenbringen, sie der Öffentlichkeit zugänglich machen und kartografisch darstellen. Dazu zählen u.a. die Freie Lokale-Plattform der WK Wien, der ecoplus Standortkompass in NÖ, die Plattform standortooe.at für Gewerbeimmobilien in OÖ und deilma von Pocket House GmbH.

## **WeLocally / ImGrätzl**

Die Online-Plattformen mit starkem regionalen Bezug bringen Raum-Anbieter:innen und Raumsuchende zusammen. Events und Workshops laden dazu ein, sich zu vernetzen und Kooperationen anzugehen. Beim „Raumteiler“, einem Tool der Plattform, geht es darum, Räume und Kosten zu teilen, Leerstand zu aktivieren und neue Gemeinschaften zu bilden.

## **Freiflächenservice Klagenfurt**

Im Kardinal-Viertel in Klagenfurt wurde von einer Liste des städtischen Freiflächenmanagements über leere Geschäftslokale ausgegangen. Diese Liste wurde systematisch durchgearbeitet, überprüft, nachtelefoniert, abgeglichen. Seit 2022 werden nutzbare Freiflächen in einer Online-Plattform möglichen Interessent:innen zugänglich gemacht. → **E6**

# WAS KANN DIE GEMEINDE TUN?

Den Ausgangspunkt für Bemühungen von Innenstadtkoordinator:innen und Leerstandsmanager:innen bilden **Leerstandserhebungen**. Für diese gibt es kein „Idealrezept“. Vielmehr spricht vieles für einen **Methodenmix** → **B2**.

In kleineren Gemeinden funktioniert die Leerstandserhebung häufig besser als in Städten. Gründe dafür sind die geringere Zahl an Gebäuden, weniger Anonymität und bessere Überschaubarkeit. **Ortskundige Personen**, z.B. Bürgermeister:innen oder Gemeindevertreter:innen, haben großes Wissen über Nutzung und Eigentümer:innen von Gebäuden. Dabei ist die Berücksichtigung der Datenschutzbestimmungen unumgänglich. → **B9**

Wenn es eine Gemeinde ernst mit der umfassenden Leerstandserhebung meint, ist eine **außertourliche Aktualisierung der Register** notwendig. Diese übersteigt oft die Kapazitäten der kommunalen Verwaltung. Aktionen auf Bundeslandebene können Kommunen Anreize bieten, Leerstände zu identifizieren und in Folge zu aktivieren. → **B7**

## Interessierte Gemeinden/Regionen können so vorgehen:

- Erarbeitung von Leerstandskatastern – idealerweise digital
- Verwendung von unterschiedlichen Datenquellen („Methodenmix“)
- Persönliche Begehungen mit Gemeindevertreter:innen und Aussortieren von „statistischen Leichen“, Abrisshäusern etc.
- Identifikation von im Register nicht mehr aktuellen Häusern sowie lokaler Häufung von Leerständen zur Ursachenforschung
- Kurzer erster Fragebogen an Eigentümer:innen: Handelt es sich tatsächlich um Leerstand? Erhebung wichtiger Eckdaten des Objekts. Auch hier gilt: Datenschutz beachten!

### Mit ersten Aktivierungsversuchen verknüpfen

Veranstaltungen mit Eigentümer:innen von Immobilien im Ortskern sind eine gute Möglichkeit, um erste Informationen über die Leerstände zu erhalten.

# WAS KANN DIE GEMEINDE TUN?

Immer mehr Gemeinden/Regionen gehen es an und erheben in einem ersten Schritt das Ausmaß von Leerstand.

## Vorarlberg: Bregenz, Feldkirch, Lustenau, Rankweil u.a.

- Intensive Beschäftigung mit Leerstand seit 2015
- Methodenmix: AGWR/ZMR-Daten → [B11](#), Verbrauchsdaten Strom, persönlicher Kontakt, Begehungen, standardisierte Fragebögen
- Die Landesaktion „**Sicher vermieten**“, die Eigentümer:innen Mietzinsgarantien gibt, ist ein Anreiz für Gemeinden, Leerstand zu identifizieren. → [B7](#)

## Niederösterreichische Flächenmanagement-Datenbank

- Stationäres System für alle Gemeinden in NÖ nach bayrischem Vorbild
- Ziel: Aktivierung von „**Innenentwicklungspotenzialen**“ wie Baulücken und Leerständen, Aufbau einer Grundstücksbörse
- Zahlreiche Schnittstellen, z.B. zum Grundbuch
- Dokumentation und Aktivierungsmöglichkeiten im Vordergrund → [C14](#)

## Blick auf Tiroler Gemeinden

- Gute Erfahrungen mit dem Ad-hoc-Wissen von Bürgermeister:innen
- Die Leerstandserhebung durch die Gemeinde ist Voraussetzung für einige Förderungen. → [D4](#)

### **Die richtige Methode finden und auf Machbarkeit achten**

Zur Erstellung eines Baulückenkatasters wird der Flächenwidmungsplan mit unbebauten, nur geringfügig bebauten oder falsch genutzten Grundstücken abgeglichen. Für ein Verzeichnis über ungenutzte Wohnungen bietet sich ein digitaler Leerstands-Melder auf der Gemeindefwebseite an, gebündelt mit einer Aufforderung (z.B. Rundbrief) an alle Gemeindefmitglieder, leerstehende Objekte bekannt zu geben.



# WAS KANN DAS BUNDESLAND TUN?

## Leerstehender Wohnraum

Mittlerweile gibt es in mehreren österreichischen Bundesländern Initiativen, leerstehende Wohnungen auf Landesebene zu aktivieren. Es geht hier vor allem um ungenutzte Wohnungen, die dem Wohnungsmarkt zur Verfügung stehen sollten, um in den Landeshauptstädten, aber auch in kleineren Orten und Städten, das Problem der **Wohnungsknappheit** zu lösen.

Rechtlich gesehen können Bundesländer aber wenig tun, um Wohnungsleerstand gezielt auf den Markt zu bringen.

## Bundeslanderhebungen

Bundesländer können aber aktiv werden, um Leerstand zu erheben und sichtbar zu machen! Hier gibt es zunehmend **Initiativen**: Im Auftrag Vorarlbergs wurde anhand von statistischen Daten eine Erhebung von leerstehenden Wohnungen durchgeführt. Basis waren das AGWR und ZMR, Verbrauchsdaten von Energieanbieter:innen und eine Erhebung bei Wohnungseigentümer:innen.

Auch in Tirol, Salzburg und der Steiermark gibt es Initiativen für eine landesweite Erhebung von **Wohnungsleerstand**. Treiber sind hier die **Landeshauptstädte**, die mit Wohnungsmangel zu kämpfen haben. Im Vordergrund steht die Notwendigkeit, rechtliche Grundlagen für Erhebungen und Sanktionen zu schaffen. Aber auch jetzt schon besteht die Chance, dass auf Ebene eines Bundeslandes mehr weiter geht, als wenn jede Gemeinde/Region eigenständig mit Erhebungen zu kämpfen hat.

# WAS KANN DAS BUNDESLAND TUN?

## 💡 Leerstandserhebung / Sicher vermieten (Vbg.)

Aus der bundeslandweiten Leerstandserhebung in Vorarlberg konnte Folgendes gelernt werden:

- Das Bundesland bekommt einen Eindruck über das Ausmaß des Potenzials.
- Bundeslandweite Auswertungen können einzelnen Gemeinden Rückmeldungen über identifizierte Leerstände geben. Diese prüfen im Detail, ob die Daten im AGWR stimmen und ob es sich dabei wirklich um Leerstand handelt, der aktiviert werden könnte.
- Erkenntnisse über Methoden können auch in anderen Bundesländern angewandt werden.

## 💡 Zeigt uns eure Leerstände! (OÖ, Stmk.)

Zeigt her eure Leerstände! Am Weg zur Kulturhauptstadt Europas 2024 startete im Salzkammergut einen Aufruf an die Bevölkerung, leerstehende Objekte bekannt zu geben. Dabei interessieren ungenutzte Flächen aller Art. Ziel ist es, diese Orte mit dem Kulturhauptstadtprogramm temporär zu beleben oder im besten Fall nachhaltig zu reaktivieren.



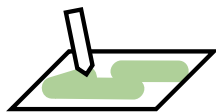
# WIE (UN)SICHTBAR IST LEERSTAND?

Nicht immer gibt sich Leerstand auf den ersten Blick zu erkennen. Selbst leerstehende Geschäftslokale glänzen oft durch ihre Unscheinbarkeit. Das kann zu **fehlendem Problembewusstsein** in der Bevölkerung, aber auch bei Entscheidungsträger:innen führen. Die Aussage „Bei uns gibt es keinen Leerstand“ ist meist eine Fehleinschätzung.

**Bewusstseinsbildung** ist eines der Erfolgskriterien bei der Bekämpfung von Leerstand. Bilder helfen dabei, einen Überblick über den vorhandenen Wohnungs- und Geschäftsleerstand zu gewinnen. Zum einen können die Erkenntnisse aus Leerstandserhebungen in **Grundstücks- und Gebäudekarten** aufbereitet werden. Zum anderen kann Leerstand **im Ortsbild sichtbar** gemacht werden. Leerstehende Geschäftslokale, die anmietbar wären, sollten von außen als solche erkennbar sein – auch dann, wenn noch kein:e Makler:in diese in ihr Portfolio aufgenommen hat.

## Leerstand dokumentieren und visualisieren

Das Ausmaß von Leerstand kann auf Karten veranschaulicht werden. Informationen darüber, welche Gebäude leerstehen, können von der Gemeinde oder von Interessensgruppen zur Verfügung gestellt oder mittels Crowdsourcing erhoben werden. → [B2](#), [B3](#)



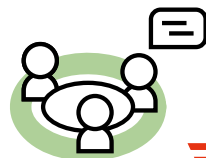
## Sichtbarkeit im Ortsbild

Durch Anbringen von Aufklebern oder Hinweisschildern in Schaufenstern können Passant:innen auf Leerstand aufmerksam gemacht werden. Informationen zur Geschichte der Immobilie vertiefen das Interesse und können neue Nutzungen ins Rollen bringen.



## Konferenzen / Festivals

Die Auseinandersetzung mit Leerstand im Rahmen von Konferenzen oder Festivals ist ein großer Schritt, um Anstöße für neue Nutzungen zu finden.



# WIE (UN)SICHTBAR IST LEERSTAND?

Um Leerstand **in den Griff zu bekommen** ist es wichtig, ein starkes Bewusstsein dafür zu entwickeln, wie es in der Gemeinde bzw. Region um ihn bestellt ist. Anstatt das Thema kleinzureden hilft es, **gezielt auf das Potenzial hinzuweisen**, das **in Leerständen** steckt. Zahlreiche Initiativen zielen darauf ab:

## 💡 Plattform „Leerstandsmelder“

Diese Online-Plattform setzt auf Crowdsourcing. Jede:r Interessierte hat die Möglichkeit, die Leerstände im Ort auf der Website einzutragen.

## 💡 Rostfest Eisenerz (Stmk.)

Das Festival für Regionale Impulse findet seit 2021 in Eisenerz statt, bei dem die Gemeinde mitsamt ihren Leerständen von Musiker:innen, Kunst- und Kulturschaffenden bespielt wird. Beim „Urban Camping“ wurde früher in den leerstehenden Wohnungen der Münichtal-Siedlung übernachtet. In Workshops und Begehungen wird das Thema der Abwanderung behandelt.

## 💡 Leerstandskonferenz

Die regelmäßig stattfindenden Konferenzen zum Thema Leerstand, organisiert vom Büro *nonconform*, finden meist in Leerständen in D und Ö statt.

## 💡 Besichtigungsreihe „Ein guter Rat vor Ort“ (Lustenau, Vbg.)

Eigentümer:innen von sanierten Wohnhäusern, Ateliers etc. zeigen ihre Schmuckstücke und plaudern aus dem Nähkästchen. Ihre Erfahrungsberichte dienen als Anstoß für neue Aktivierung und sollen Interessierten Mut machen.



# WORAUF IST BEIM DATENSCHUTZ ZU ACHTEN?

Die Digitalisierung unserer Welt ändert alles und bringt neue Herausforderungen mit sich. Ein wesentlicher Punkt betrifft den **Schutz persönlicher Daten**. Mit der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) hat die Europäische Union Vorgaben gesetzt, die auch bei der Erhebung und Aktivierung leerstehender Immobilien Anwendung finden. Seit 2018 ist sie in Österreich unmittelbar anwendbar. An der **Beschäftigung mit der DSGVO** und Datenschutz führt daher kein Weg vorbei.

Folgende Punkte sind für das Leerstandsmanagement besonders relevant:



- Einige Daten sind öffentlich zugänglich, z.B. Einträge im **Grundbuch** oder **Telefonbuch**.
- Gemeinden haben Zugang zu hilfreichen **Datenregistern**, insb. zum AGWR (Gebäude-/Wohnungsbestand) und ZMR (Personenmeldungen). Voraussetzung ist, dass die Verwendung der Daten aus den Registern „zur Wahrnehmung der ihnen übertragenen Aufgaben eine wesentliche Voraussetzung bildet“, d.h. zur Hoheitsverwaltung zählt (§ 20 Abs. 3 MeldeG).
- Die von den Gemeinden eingesetzten **Datenschutzbeauftragten** sind wichtige Ansprechpartner:innen des Leerstandsmanagements.
- Wichtig ist, auf die gesammelten personenbezogenen Daten gut aufzupassen und sie nicht öffentlich zu machen, weder beabsichtigt noch unbeabsichtigt. Auch wenn Gemeinden im Unterschied zu privaten Unternehmen keine Geldbußen drohen, kann die missbräuchliche Verwendung der Daten durch Dritte dennoch **Schadensersatzforderungen** zur Folge haben.
- Sobald die Daten für den Zweck, für den sie erhoben wurden, nicht mehr benötigt werden, sind sie zu **löschen**.
- Die Art der Zusammenarbeit von Gemeinde und Leerstandsmanager:in macht einen Unterschied. Ist die beauftragte Person nicht direkt bei der Gemeinde angestellt, ist die Datenweitergabe genau zu regeln – in diesem Fall spricht man von „Auftragsverarbeitung“.

# WORAUF IST BEIM DATENSCHUTZ ZU ACHTEN?

Die DSGVO regelt jede **Verarbeitung personenbezogener Daten**, d.h. Informationen, welche sich auf eine identifizierbare natürliche Person beziehen. (Jeder Mensch ist eine natürliche Person.) Für die meisten Bereiche der öffentlichen Verwaltung gilt dies ebenso. Gemeinden – und damit auch die Tätigkeit von Leerstandsmanager:innen – fallen in den **Anwendungsbereich der DSGVO**: Kommunen sind Erzeugerinnen und Verwalterinnen vieler personenbezogener und besonders schützenswerter Daten.

## Hinweise zur Datenverarbeitung (ohne Anspruch auf Vollständigkeit)

- Jede Gemeinde muss personenbezogene Daten **auf rechtmäßige Weise fair** und für die betroffene Person **transparent** verarbeiten. Mittels eines sogenannten Auskunftsbegehrens kann jede Person verlangen, Auskunft über alle über sie erhobenen Daten zu erhalten.
- Jede Verarbeitung bedarf eines **im Vorhinein festgelegten** eindeutigen und legitimen **Zwecks**. Jede Verarbeitung muss im Hinblick auf den jeweiligen Verwendungszweck **verhältnismäßig** sein (Stichwort „Datenminimierung“).
- Die Daten müssen aktuell gehalten werden und dürfen nicht länger als für die Zweckerreichung nötig gespeichert werden („**Löschungspflicht**“).
- **Erlaubnistatbestände** für die Datenverarbeitung (Art. 6 (1) DSGVO) sind z.B. Notwendigkeit zur Vertragserfüllung, gesetzliche Verpflichtung; im Bereich der Privatwirtschaftsverwaltung auch: Einwilligung durch die betroffene Person, Wahrung der berechtigten Interessen des:der Verantwortlichen.

## Gesetzlichen und politischen Rückhalt sichern

Gesetzliche Grundlagen und das politische Bekenntnis zu aktivem Flächenmanagement, z.B. durch Gemeinderatsbeschluss, können die Tätigkeit des Leerstandsmanagements erleichtern und die Relevanz der Erhebung von Daten über Leerstände in der Gemeinde zusätzlich begründen.

# WELCHE VORTEILE HAT EINE DATENBANK?

Damit die Arbeit mit Leerstand erfolgreich ist, braucht es vor allem engagierte Personen, politischen Willen und Weitsicht. Darüber hinaus bedarf es **unterstützender Tools**, die die Arbeit erleichtern.

Bei der Auswahl einer Leerstandsdatenbank ist es sinnvoll, auf **moderne digitale und vernetzte Lösungen** zu setzen, idealerweise in einem Gesamtsystem. Je integrierter die Kombination aus Datenbank, Planungstool, Schnittstelle mit Partner:innen und Vermarktungshilfe ausfällt, desto besser.

Diese **Funktionen** sind bei der Leerstandserhebung (und -aktivierung) wichtig:

- Webbasierte Arbeitsplattform, um zeit- und ortsunabhängig auf den Datenletzstand zuzugreifen und **kollaborativ arbeiten** zu können
- Einfache Bedienbarkeit, um Barrieren für alle Nutzer:innen gering zu halten
- **Umfassende Dateneingabe** inkl. Fotos und Plänen von verfügbarem und potenziellem Leerstand (Wohnen, Gewerbe)
- Automatisierter Umgang mit personenbezogenen Daten in **Konformität mit dem geltenden Datenschutzgesetz**



Besonders **ausgeklügelte Systeme** verfügen darüber hinaus über:

- Schnittstelle zu Partner:innentools (z.B. Makler:innen, gemeinnützige Bauvereinigungen), die deren Objektdaten automatisch importiert
- Möglichkeit für Liegenschafts-Eigentümer:innen, selbstständig Daten über ihr Objekt einzugeben
- Automatisierte Erstellung von digitalen (zur Einbettung auf externen Webseiten, z.B. der Gemeinde) sowie ausdruckbaren Immobilien-Exposés
- Statistische Auswertungen über verfügbaren und potenziellen Leerstand (= Bilanz über die erfassten Potenziale)
- Möglichkeit zur Unterstützung interkommunaler Zusammenarbeit (Regionswebseiten, Gesamtüberblick über Leerstand in der Region)

# WELCHE VORTEILE HAT EINE DATENBANK?

## Kommunales Standort Informationssystem KOMSIS

KOMSIS ist Leerstandsdatenbank, Planungstool und Immobilienportal in einem. Das webbasierte Produkt der Wallenberger & Linhard Regionalberatung für österreichische Gemeinden, Regionen und Stadtmarketingorganisationen kommt aktuell in über 100 Gemeinden und Regionen zum Einsatz.

Immobilien

Testgemeinde | Alle Immobilien | alle | [+ Neue Immobilie](#)

Objekte/Seite 10 | Suche:

Status	Art	Code/ParzNr	PLZ	Ort	Straße	Titel	m <sup>2</sup>	
		12644	0000	Testort		Bauernhaus	0	
		Onlineeintrag 1965	0000	Testort	Wesweg 38	Baugrund nahe Schulcampus	0	
		MaklerXY Nr.34	0000	Teststadt		Baulücke in bester Lage	980	
		Onlineeintrag17865	3900	Schwarzenau	Waldhofnerstraße	Besonders gut gepflegte Wohnung in der Nähe des Teiches	0	
		886699	1136	Testort		Ein Grund zum Bauen	0	
		Onlineeintrag 3426	3972	Teststadt	Bad Testholz 4	Geschäftslokal neben gut frequentiertem Café	25	
		11aa	3920	Testort	Landstr. 1	Haus am Land	0	
		23925	7410	Testort	Herrnseite 13	Haus an Straße	450	
		1111	0000	Testort	Allgenweg 11	Haus im Zentrum	890	
		000111	8888	Testort		Haus mit großem Garten mit Obstbaumbestand	2.000	

Objekte 1 bis 10 von 20

[Inseratliste](#) [Export](#)

zurück 1 2

## NÖ Flächenmanagement-Datenbank

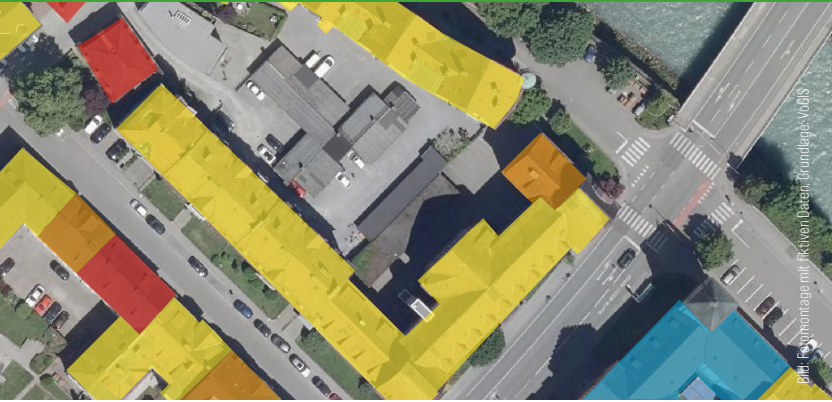
Die stationäre Access-Datenbank unterstützt niederösterreichische Gemeinden bei der Erfassung von Daten über bestehende und potenzielle Leerstände, beim Ansprechen von Eigentümer:innen und Aussenden standardisierter Fragebögen sowie beim Aufbau einer gemeindeeigenen Grundstücksbörse.

## Maklersoftware

Diese Branchensoftware für Makler:innen ist auf Immobilienmanagement und das Veröffentlichen von Inseraten auf Webplattformen zugeschnitten.



# FALLSTUDIE - FELDKIRCH, VBG.



Wie viele Gemeinden des Rheintals hat auch **Feldkirch** mit Wohnungsknappheit zu kämpfen und ist seit Jahren bemüht, leerstehende, nutzbare Wohnungen zu finden und diese für den Markt zu aktivieren.

Basierend auf Auswertungen aus dem **Gebäude- und Wohnungsregister** (AGWR) wurde im Rahmen der Erstellung des Energiemasterplans Feldkirch eine Erhebung des Gebäude- und Wohnungsleerstandes durchgeführt.

Die Auswertung stellte eine reine Datenanalyse dar. Es gab weder Begehungen vor Ort, noch wurden die Daten aus dem AGWR mit tatsächlichen Energieverbrauchs-, Kanal- oder Müllabrechnungsdaten gekoppelt. Allerdings wurden die Ergebnisse durch eine parallele **Analyse des gesamten Stromverteilernetzes** der Stadt Feldkirch („Tarif privat“) validiert.

Die Analyse für das Jahr 2014 zeigte, dass, bezogen auf den Gesamtbestand von Gebäuden und Wohnungen, ein Wohnungsleerstand von 15% und ein Gebäudeleerstand von 7% bestand. Davon wurde abgezogen: eine **Umzugsreserve** (Leerstand durch Sanierung, Wohnungswechsel) von rund 1-2%, **abweichende Nutzungen** (Ordinationen, Praxen, Büros) von rund 3-5% sowie **Neubauten**, die bereits mit bewilligtem Bauansuchen ins AGWR eingetragen, aber noch nicht bezogen wurden (rund 2-4%). Der Wohnungsleerstand in Feldkirch Ende 2014 belief sich somit auf 6-12%.

# FALLSTUDIE - FELDKIRCH, VBG.

## Was können andere Gemeinden von der Vorgangsweise in Feldkirch lernen?

Was ist bei der AGWR/ZMR-Auswertung zu beachten, um aussagekräftige, valide Ergebnisse zu erhalten?

Der Einschätzung des Studienteams nach ist das AGWR/ZMR als singuläre Quelle mit Vorsicht zu genießen. Einträge stimmen nicht zu 100% (Kategorisierung von Gebäuden, Eignung für Wohnzwecke, Anzahl der Tops, Typus des Tops etc.). Wenn die Nutzung bzw. die Verwendungsart des Objekts **falsch im AGWR hinterlegt** ist, dann kann z.B. eine Ordination als Leerstand ausgewertet werden, obwohl es bei dem Objekt gar keine Wohnnutzung geben kann. Da es dort keinen Hauptwohnsitz gibt, wird die „Wohnung“ jedoch als Leerstand vermerkt.

Darüber hinaus muss berücksichtigt werden, dass wohl **nicht alle Umnutzungen** (z.B. Wohnung als Architekturbüro) **baurechtlich angezeigt** werden. Das Bauamt hat dann keine Kenntnis der Umnutzung, weshalb die Einträge im AGWR auch nicht adaptiert werden.

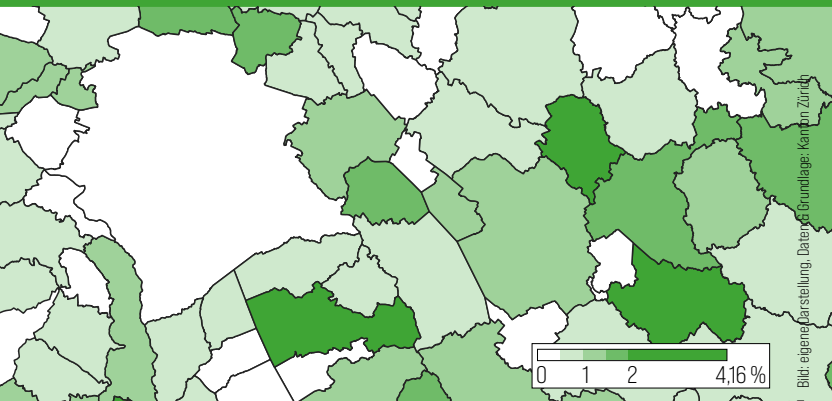
Schwierig ist darüber hinaus die Definition von Schwellenwerten: Wie wird mit **Einheiten mit sehr kleiner Wohnfläche** umgegangen? Werden diese als Wohneinheit ausgewiesen, obwohl es sich vielleicht um Lagerflächen handelt? Hier muss ein Mindestflächenwert angenommen werden, um das Bild nicht zu verzerrern.

Der Umstand, dass aktuell keine Meldung nach ZMR vorliegt, reicht nicht aus, um Leerstand zu identifizieren. Die **Meldungshistorie** muss beachtet werden!

Bei **neuerrichteten Gebäuden** kann es dauern, bis sie überhaupt in die Vermarktung gelangen (Leerstand, der mit Vermarktung oder reinen Anlagezwecken begründet ist).

Die AGWR/ZMR-Auswertungen sollten daher mit **Verbrauchsdaten** kombiniert werden. Erst durch diese **gekoppelte Analyse** ergibt sich ein belastbarer Indikator.

# FALLSTUDIE - SCHWEIZ (GEMEINDEN)



Seit 1974 sind die Gemeinden der Schweiz zur **Erfassung des Leerwohnungsbestandes** verpflichtet. Die Beobachtung der Entwicklung des Wohnungsmarktes steht dabei im Vordergrund. Eine Wohnung gilt als leerstehend, wenn sie **am Stichtag (1. Juni) bezugsfähig** ist und aktiv auf dem Markt zur Dauermiete von mindestens drei Monaten bzw. zum Kauf angeboten wird. Auch Einfamilienhäuser werden berücksichtigt und ihr Anteil am gesamten Wohnungsbestand angegeben. **Nicht dokumentiert** werden

- bezugsfähige leerstehende Wohnungen, die **weder zur Vermietung noch zum Verkauf angeboten** werden,
- Wohnungen, die aufgrund ihres baulichen Zustands **nicht marktfähig** sind (neu errichtet, sanierungsbedürftig oder in Renovierung) und
- Zweitwohnungen, die **saisonal leer stehen** und nicht vermietet werden.

Eine Untergliederung des Leerwohnungsbestandes erfolgt nach der Größe [Zahl der Wohnräume]. Zusätzlich wird die sogenannte „**Leerwohnungsziffer**“ errechnet. Diese gibt den prozentualen Anteil der leerstehenden Wohnungen am gesamten Wohnungsbestand an.

Grafik oben zeigt diesen Indikator für einen Ausschnitt (2021, Kanton Zürich).

# FALLSTUDIE - SCHWEIZ (GEMEINDEN)

## Methoden zur Leerwohnungszählung

Die Leerwohnungsziffer lässt in erster Linie Rückschlüsse auf die Entwicklung des Wohnungsmarktes in einer Gemeinde oder einem Kanton zu. Aufgrund methodischer Unterschiede sind **Vergleiche zwischen den Kantonen nur mit Vorbehalt** möglich.

Die Methode zur Feststellung der „Leerwohnungsziffer“ können die Gemeinden frei wählen. Nach der Feststellung der leerstehenden Wohnungen ist die Verfügbarkeit zur Vermietung oder zum Verkauf zu erheben. Die **Verknüpfung mehrerer Erhebungsmethoden** ist daher unerlässlich:

- Abgleich von Gebäudeinventaren und Einwohner:innenregister
- Rundschreiben an Liegenschaftsverwaltungen, Eigentümer:innen, Treuhänder:innen, Notariate, Architektur- und Planungsbüros
- Auskunft der Energieversorger über Lieferverträge und Verbrauchsdaten
- Informationen der Baupolizei über Neuerrichtungen, Umbau und Abbruch
- Aufruf an Hauseigentümer:innen über amtliche Anzeiger oder Medien
- Analyse von Immobilienanzeigen und -plattformen

## Ergebnis der verpflichtenden Leerwohnungszählung

Die Gemeinden publizieren regelmäßige Leerstandsberichte, die detaillierte Analysen von Zeitreihen sowie Wohnungsmarktsegmenten beinhalten. Diese Berichte werden u.a. vom Bundesamt für Wohnungswesen, kantonalen Amtsstellen, Forschungsinstituten, Planer:innen und Investor:innen genutzt.

Ein großer Vorteil der verpflichtenden Erhebungen ist, dass Schweizer Gemeinden stets ein halbwegs aktuelles Bild über ihren **Gesamtbestand an Wohnungen** sowie den **Leerwohnungsanteil** haben. Darüber hinaus dient die Dokumentation zur Abschätzung des Anteils an Zweitwohnsitzen, die gesetzlich beschränkt sind. Die Qualität des Inventars in der Schweiz dürfte daher deutlich höher als im österreichischen AGWR sein – eine wichtige Voraussetzung für die kontinuierliche Leerstandsbeobachtung.

# SCHRITT UM SCHRITT ZUR AKTIVIERUNG

„Wenn es keinen Rückhalt vom Bürgermeister gibt,  
verkümmert der Kümmerer!“

–Erich Biberich, Leerstandskümmerer Trofaiach

- Gemeinden und Region bekennen sich zum **aktiven Flächen- und Leerstandsmanagement**. Die zuständige Leerstandsmanager:in bekommt von den Bürgermeister:innen Rückhalt.
- Unter Einbeziehung von Fachleuten und Bürger:innen wird die **Abgrenzung der Orts- und Stadtkerne** in den Gemeinden vorgenommen. Pläne der Zonen, in denen vorrangig Leerstandsmanagement betrieben wird, liegen vor.
- Zur Erhebung des bestehenden und potenziellen Leerstands führen die Gemeinden **statistische Erhebungen** durch. Die amtlichen Registerdaten werden herangezogen, mit Auskünften von Energieversorgern, Wirtschaftskammer und/oder Makler:innen abgeglichen und bei Begehungen ergänzt.
- **Lokale Aktivitäten** in den Gemeinden dienen zur Bewusstseinsbildung und Information der Öffentlichkeit, zur Kontaktaufnahme mit Eigentümer:innen und zur Einholung zusätzlicher Informationen über Leerstände vor Ort. Niederschwellige Veranstaltungen wie Spaziergänge oder Quartiersfrühstücke aber auch Leerstandsworkshops folgen.
- Gebäudeeigentümer:innen bekommen einen Fragebogen zugeschickt, in dem das **Aktivierungsinteresse abgefragt** wird. Rückläufe werden weiterverfolgt. Eigentümer:innen von strategisch wichtigen Leerständen, die nicht geantwortet haben, werden anders kontaktiert. Es hilft, Potenziale aufzuzeigen und über Förderungen und Unterstützungsangebote zu informieren.
- Interessierte Eigentümer:innen werden bei der Aktivierung und Vermarktung ihrer leerstehenden Immobilie **beraten und unterstützt**. Gemeinsam mit Fachleuten können Nutzungspläne ausgearbeitet werden.

# SCHRITT UM SCHRITT ZUR AKTIVIERUNG

## (Nicht ganz) 100 Dinge, die man im Vorhinein wissen sollte

- Das Entwicklungsinteresse der Eigentümer:innen hängt stark von ihrer Lebensplanung ab. Durch Veränderungen der Lebenssituation tun sich oftmals neue Chancen auf, z.B. Wohnortwechsel, Hochzeit, Erbschaft etc. Also: Immer wieder Informationen über Leerstand **aktualisieren!**
- Entwicklungen, die das Leerstandsmanagement konterkarieren, sind zu vermeiden. Kindergarten, Apotheke, Trafik, Ärztezentrum, Lebensmittelhandel, etc. sind wichtige **Frequenzbringer** und **gehören in den Ortskern!**
- **Über Geld spricht man nicht** in der Leerstandsaktivierung! (z.B. über die Kosten des Leerstands und Förderungen)
- **Öffentlichkeitsarbeit** macht die Bemühungen der Gemeinde/Region sichtbar, zeigt die (oft unsichtbare) Arbeit der Leerstandsmanager:innen und holt die Bürger:innen mit an Bord.
- Es sollte **bald etwas sichtbar sein**, auch wenn es nur kleine Schritte sind.
- Vieles ist oft schwer vorstellbar. **Best-Practice-Beispiele** wirken Wunder.
- Leerstandsmanagement ist **Sachpolitik**, keine Parteipolitik. Wenn man mit allen Fraktionen ins Gespräch tritt, wird man in alle Arbeitskreise eingeladen.
- Es hilft, wenn die Gemeinde/Region selbst in eigene Immobilien und Projekte investiert, mitentwickelt und mit **gutem Beispiel vorangeht**.
- Wichtig ist neben dem bestehenden auch der **zukünftige (potenzielle) Leerstand**. Daher: Gedanken machen, sobald absehbar ist, dass eine Immobilie leerfallen wird!

### Eigene Choreografie planen und tanzen

Jede Gemeinde, jede Region und jeder Mensch ist unterschiedlich. Demnach auch die Schritte zum Erfolg. Da sollte jede:r Leerstandsmanager:in ihren eigenen Ablauf planen. Wichtig ist, dass die Schritte im Vorhinein klar definiert sind. Nur wer einen Plan hat, kann davon abweichen!

# EINSATZ FÜR DAS THEMA ZEIGEN!

In den meisten Gemeinden/Regionen laufen **allerhand Entwicklungsprozesse** ab, deren Ziele im Einklang mit jenen des Leerstandsmanagements stehen sollten. Ganz egal, ob es sich dabei um Regionalentwicklung oder Dorf- und Stadterneuerung, Ortskernrevitalisierung, Innenstadtbelebung, Quartiersentwicklung, liegenschaftsüberschreitende Entwicklungen oder anders bezeichnete Planungen handelt – all diese Prozesse haben gemein, dass ihnen **ein starkes Leerstandsmanagement** zugutekommt oder sie selbst Anstöße in Richtung Leerstandsaktivierung unternehmen können.

## Aktives Mitwirken an laufenden und zukünftigen Prozessen

Bei folgenden Planungsprozessen sollten sich Leerstandsmanager:innen aktiv beteiligen, Synergien suchen, sich Gehör verschaffen und lobbyieren:

- Orts- und Stadtentwicklungskonzepte
- Regionalkonzepte (Kleinregionen, Kleinstadtregionen, Regionalverbände, Stadtregionen, andere regionale Plattformen)
- Verkehrskonzepte und Parkraumbewirtschaftung
- Projekte zur Neugestaltung des öffentlichen Raums
- Neufestlegungen von Flächenwidmungs- und/oder Bebauungsplänen (teilweise verbunden mit Bausperren und gefördertem Wohnbau)
- Neuwidmung von Bauland (trotz ungenutztem Bauland im Ortszentrum)  
→ [C10](#)
- Bedarfsmeldungen für großvolumigen geförderten Wohnbau
- Partizipationsprozesse

### Nicht zu viele Konzepte und Beteiligungsprozesse

Konzepte, die in der Schublade landen, helfen niemandem. Vielmehr kann dies auf die beteiligten Bürger:innen demotivierend wirken. Eine professionelle Begleitung des Prozesses hilft, gezielt zu Ergebnissen zu kommen.

# EINSATZ FÜR DAS THEMA ZEIGEN!

Bei der Leerstands-Arbeit besteht die Gefahr, sich auf einen Punkt, ein vielversprechendes Objekt, eine Person zu fokussieren. Grundsätzlich ist **Fokus** ein **wichtiger und richtiger** Zugang, aber die Arbeit sollte immer **in etwas Großes, in ein Ziel eingebettet** sein. Die Bezeichnungen dafür sind zahlreich, meinen aber meist dasselbe: Gesamtkonzept, Vision, Leitbild, Masterplan, ...

## Masterplan Trofaiach (Stmk.)

Für den Prozess der Entwicklung und Erstellung des Masterplans wurde die Gemeinde von einem Planungsbüro **professionell begleitet**. Am Anfang stand eine **Ideenwerkstatt**, welche großes öffentliches Interesse auf sich zog. 800 Ideen wurden generiert, die den Startpunkt der Arbeit des ersten Jahres bildeten. Die Ergebnisse wurden in einen umfangreichen **Masterplan** gegossen und zur Umsetzung aufgearbeitet. Dieser ist auf die nächsten zehn Jahre ausgelegt und wird kontinuierlich abgearbeitet. Der Hauptfokus: Die Verwandlung der Hauptstraße in eine Straße der Vielfalt!

Dafür wurde unter anderem mit Erich Biberich → **EZ** ein **Leerstandskümmerner** eingesetzt. 70 Personen aus der Ideenwerkstatt arbeiteten weiter in **Arbeitsgruppen** zu zwölf Themen der Stadtentwicklung. Nach einem Jahr lösten sich die Arbeitsgruppen auf, aber die Personen wurden weiterhin in die Arbeit – nunmehr in konkrete Projekte – miteingebunden.

Die **intensive Beteiligung der Einwohner:innen**, die **gute Zusammenarbeit** zwischen dem Bürgermeister, dem Leerstandskümmerner, dem Planungsbüro *nonconform* und weiteren Akteur:innen tragen erste Früchte und lassen in Trofaiach Leerstandsaktivierungen sichtbar werden.

### **bleiben Sie lästig**

Leerstandsbekämpfung ist leider nicht immer ein Feel-Good-Thema. Bleiben Sie trotzdem ausdauernd – als Agent:in gegen Leerstand! Ihre Region/Gemeinde wird es Ihnen (in Zukunft) danken!



# EIGENTÜMER:INNEN ERREICHEN!

**Kommunikation** ist beim Verfügbarmachen von Leerstand einer der größten Erfolgsfaktoren. Auf die Frage, wie sie Leerstand erheben und aktivieren, haben viele Leerstandsmanager:innen geantwortet: „**Durchs Reden!**“

Das klingt zunächst sehr einfach, ist aber mitunter schwierig und zeitaufwendig.

## Mögliche Ausgangslage

- Die **Wirkung** der eigenen Immobilie **auf das Umfeld** ist den Eigentümer:innen oft nicht bewusst.
- Häufig besteht **keine Notwendigkeit**, den Leerstand zu „lösen“. Auch sind viele Eigentümer:innen überfordert oder haben kein Interesse.
- **Unrealistischen Wertvorstellungen** kann durch Beratung entgegengetreten werden. Besitzer:innen, die das Geld nicht brauchen, sind hingegen schwerer zu motivieren.
- **Sanierungskosten** stellen ein Hemmnis dar, denn diese sind höher als die kurzfristig erzielbaren Mieteinnahmen.
- Die Leerstandsmanager:in kann Angebote schaffen, aber die Entscheidung, Leerstand zu entwickeln, obliegt letztlich der Eigentümer:in. **Nicht immer** ist diese: **greifbar**, vor allem, wenn der Lebensmittelpunkt woanders liegt.

## Erfolgversprechende Ansatzpunkte

- Um mit den Eigentümer:innen ins Gespräch zu kommen und ihr Vertrauen zu gewinnen, muss man **sensibel vorgehen**, gut zuhören, ihre Bedürfnisse erkennen und ihre individuelle Lebensphase verstehen.
- Darüber hinaus muss man ihnen **beratend zur Hand gehen**, ihnen Ideen zur Wiedernutzung ihrer Immobilie anbieten und sie mit unterstützenden Partner:innen vernetzen, z.B. Architekt:innen, Makler:innen, Finanzexpert:innen.
- Oft scheitert es an Unwissenheit der Eigentümer:innen, gepaart mit der Scheu, nach **Hilfe** zu fragen bzw. für Hilfe zu zahlen. In solchen Fällen hilft Motivation in Form von **geförderten Haus-Checks** oder Fördermitteln.

# EIGENTÜMER:INNEN ERREICHEN!

## Persönliches Gespräch

Erste Vorbehalte können sofort beseitigt und individuelle, spontane Fragen beantwortet werden. Idealerweise werden die Eigentümer:innen **persönlich angesprochen**. Jene, die nicht vor Ort anzutreffen sind, werden **telefonisch kontaktiert**. Dabei werden die Ziele der Gemeinde erläutert, das Interesse nach Wiedernutzung abgefragt und schon konkrete Anfragen von Gründer:innen oder Wohnstandortsuchenden an die Eigentümer:in herangetragen. Es ist auch hilfreich, sich **Best-Practice-Beispiele** zurecht zu legen.

### Kontakte aufrechterhalten

Der persönliche Kontakt zu den Eigentümer:innen muss in jedem Fall langfristige und mit einem fixen, vertrauensvollen Ansprechpartner aufgebaut werden. Dies ist harte Arbeit, die Geduld und Ausdauer braucht.

## Fragebogen

Alternativ kann auch ein persönlich gehaltener **Bürgermeister:innen-Brief** an Hausbesitzer:innen gesendet werden. In diesem erhält der:die Hausbesitzer:in das Angebot, bei der Vermarktung oder Nachfolgenutzung der leerstehenden Immobilie unterstützt zu werden und die Bitte, einen beiliegenden (oder online verfügbaren) Fragebogen zur weiteren Bearbeitung auszufüllen.

Abgefragt wird das Interesse, sich vom Leerstandsmanagement bzw. von der Gemeinde unterstützen zu lassen. Außerdem werden die Wünsche bzw. Vorstellungen erfasst (Weiternutzung zum Eigenbedarf, Vermietung, Zwischenutzung, Verkauf, Preisvorstellung etc.). Um Rücklauf zu erzielen, sollte nach Versand eines solchen Briefes nachtelefoniert werden.

### Informationen einheitlich erfassen

Die wichtigen Infos am oft langen Weg zur Aktivierung sollten einheitlich erfasst werden, um strategisch weiterarbeiten zu können.

# POTENZIALE AUFZEIGEN!

Leerstehende Räume sind im Kopf häufig mit negativen Bildern besetzt. Dies kann die **Kreativität hemmen**, sich potenzielle Nutzungen überhaupt vorstellen zu können.

Hier gilt es, diese **Sicht bei der Aktivierung umzudrehen**. Leerstand bedeutet auch immer, dass es **Raum** für Neues, Altes, Kreatives, Schönes, Kommunikatives, Gemütliches, dringend Benötigtes, Praktisches, etc. gibt! Eine Nachbarschaft, Gemeinde, Region hat in diesem Sinne **endlich die Chance**, sich zu verwirklichen.

## Eine Gleichung zum Merken

Leerstände = Potenzialräume → **A2**

## Mit Beispielen und guten Storys arbeiten

**Erzählen und Zeigen von Erfolgsgories** sind die beste Möglichkeit, um die Kreativität anzukurbeln. Am allerbesten ist es, wenn diese Beispiele **vor Ort angeschaut** werden oder die Umsetzer:innen davon live berichten. Diese Lebendigkeit im Raum (und der informelle Austausch in kleiner Runde) ist sehr wirksam! Ebenso lässt sich gut mit **Vorher-Nachher-Bildern** arbeiten. Die Karten → **D** sind solche Inspirationsquellen, was mit einem Leerstand alles möglich sein kann.



# POTENZIALE AUFZEIGEN!

In weiteren Schritten kann das Aufzeigen von Potenzialen und Chancen sowie das Finden von potenziellen Nutzungen intensiviert werden. Hierzu gibt es zahlreiche Methoden, welche in kleinen oder großen Runden, im informellen oder formellen Austausch, alleine oder professionell begleitet angewendet werden können. Es empfiehlt sich, diese Workshops direkt im Leerstand zu veranstalten! Für fehlende Wärme, Sanitäreinrichtungen, Beamer, Mobiliar lassen sich immer Lösungen finden!

## Visionering, Workshops, Beratung, Beteiligung etc.

Design Thinking

Business Model Canvas

Prototyping Futures

(Narrative) Interviews

Nachbarschaftsfrühstück

Leerstandsgeschichten

Ideen-Workshop oder -Markt

Zukunftswerkstatt

Probierraum einrichten

Stadt-/Ortsspaziergänge

Nutzungsstudien

Zwischennutzung

Beratungsschecks

Schulprojekte

Hochschulen einladen – Studierendenprojekt/-arbeit

Projekte wie StadtUp und Gründung findet Stadt → [D2](#), [D3](#)

weitere Methoden und Vertiefungen finden sich → [online](#)



# FREQUENZ UND IDENTITÄT SCHAFFEN!

Der Zusammenhang zwischen Passant:innen- bzw. Kund:innenfrequenz, Identität und Leerstandsaktivierung ist als Prozess, als **Kreislauf** zu verstehen. Eine höhere Frequenz ist besser für Geschäfte und interessanter fürs Wohnen. Je mehr Personen an einem Ort wohnen, desto höher ist die Frequenz und desto besser ist das wiederum für den Handel. Ein positiver Kreislauf gehört gefördert! (Dieser kann sich nämlich auch in die negative Richtung drehen.)

## Die Grundfrequenz

Damit sich Betriebe ansiedeln, braucht es in der Nachbarschaft eine gewisse **Grundfrequenz an Fußgänger:innen**. Im Grunde gilt die Regel: **Je mehr, desto besser!**

- Einzelne Betriebe sind dabei echte Quoten- bzw. **Frequenzbringer: Lebensmittelhandel, Drogerie, Apotheke, Fleischerei, Trafik, Co-Working-Space, Hotel, Kino** etc. gehören somit in den Ortskern!
- Ebenso sind **Ärztzentren, Kindergärten, Internate, Senioren-Wohnen, Haltestellen, Veranstaltungsräume** etc. große Frequenzbringer und gehören deshalb ebenfalls in den Ortskern!

## Öffentlicher Raum

Frequenzbringend und identitätsstiftend ist ebenso der öffentliche Raum. Dessen Gestaltung und Attraktivierung liegt im Aufgabenbereich der Gemeinde (und im weiteren Sinne auch der Region).

**Ein gut gestalteter öffentlicher Raum lädt ein** zum

- Verweilen (ohne etwas konsumieren zu müssen)
- Flanieren und Schaufenster-Schauen
- Sitzen und Sonne bzw. Schatten genießen
- Spielen und Freunde treffen
- Reden und Austausch mit bekannten und neuen Gesichtern

# FREQUENZ UND IDENTITÄT SCHAFFEN!

„In Waidhofen an der Ybbs bringen 15 Betriebe 50% der Grundfrequenz. Auf sie und ihre Lage gilt es zu achten – die Grundfrequenz ist sehr wertvoll!“

–Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs

## 💡 Öffentlicher Raum Kardinalviertel in Klagenfurt

Der Kardinalplatz ist das Herz des Viertels und hat eine intensive Attraktivierung erfahren. Bei der Wahl des Mobiliars, der Farbgebung usw. wurde darauf geachtet, dass identitätsstiftende Merkmale erhalten und geschaffen werden. Bänke wurden aufgestellt und Orte zum Verweilen geschaffen. Es gibt die Möglichkeit, Bühnen aufzubauen und z.B. Konzerte zu veranstalten. Der Begriff „Viertel“ zieht sich durch Raum und Programm; er bildet einen Bezugspunkt mit Wiedererkennungswert: „Vierteltöne“, „ViertelRAUM“, „Viertelagentur“ etc.



Bild: Alexis Mundt

Die geschickte **Lenkung von PKW- und Liefer-Verkehr, Verkehrsberuhigung** und kluges **Parkraummanagement** sind wichtige Faktoren für eine Aufwertung des öffentlichen Raums. Ein Eingriff in bestehende Verkehrssysteme kann aber auch zu Konflikten führen. Hier ist eine gute Vorbereitung und professionelle Begleitung notwendig.

💡 **Machbarkeitsstudie „Shared Space“ in Trofaiach (Stmk.)**

# FÖRDERUNGEN LUKRIEREN!

Good news

Durch die Fördervielfalt in Österreich kann es schwer sein, den Überblick zu behalten. Die gute Nachricht ist: **Die Förderungen in Sachen Leerstand und Stärkung der Orts- und Stadtkerne werden immer mehr!**

Eine **Anstoßfinanzierung** kann ein erfolgreicher Weg sein, um ins Tun zu kommen bzw. andere dazu zu animieren. Vor allem um sanierungsbedürftige Immobilien marktfähig zu bekommen, ist eine an Eigentümer:innen gerichtete Sanierungsförderung ein wichtiger Motivationsfaktor. Bei **längerfristig wirkenden Förderungen** ist es wichtig, dass diese in die Lebensplanung der Eigentümer:innen, die Geschäftsplanung der Betreiber:innen bzw. in die Bedarfsplanungen der Gemeinde/Region passen.

## Arten von Förderungen (Beispielliste)

- **Sanierungsförderungen** gibt es in allen Bundesländern für erhaltenswerte Wohngebäude, teilweise mit sehr hohen Barwerten, allerdings meist nur für Hauptwohnsitze. Die Fördersysteme unterscheiden sich stark zwischen den Bundesländern und werden konstant angepasst.
- **Förderungen** für Abbruch und Ersatzneubau, z.B. in der Steiermark (Ersatzneubau >50% der bisherigen Nutzfläche).
- **Mietförderungen** für die Wiederansiedlung von Geschäften und Betrieben, z.B. im Kardinalviertel in Klagenfurt (bis zu einem Drittel der Nettomiete, max. drei Jahre, max. 10.000 €).
- **Dorferneuerung / Stadterneuerung** gibt es unter dieser oder ähnlicher Bezeichnung in allen Bundesländern.
- **LEADER, IBW/EFRE-Priorität „Territoriale Entwicklung“ & Förderungen „Stärkung Orts- und Stadtkerne“** stellen (tlw. hohe) EU-Mittel für die Entwicklung des ländlichen Raums zur Verfügung.

# FÖRDERUNGEN LUKRIEREN!

In der Praxis der Leerstandsaktivierung ist es schwierig, aber notwendig, den **Überblick** über laufende und passende Förderungen zu behalten. Anträge benötigen eine längere Vorlaufzeit und die Einbindung mehrerer Akteur:innen und Partner:innen. **Gemeinden oder Regionen** können dabei als **Fördernehmerin** aber auch als **Fördergeberin** agieren. Je nach Gemeinde werden unterschiedliche Leistungen angeboten, die zur Leerstandsaktivierung beitragen können: Mietstütze, Fassadenzuschuss, Fördervermittlung zu anderen Stellen, Gutscheine für Beratungsleistungen etc.

## Koordinationsleistungen in Trofaiach (Stmk.)

In Trofaiach laufen beim Leerstandskümmerer Erich Biberich → [E7](#) die Informationen zu Fördermöglichkeiten zusammen. Er versteht sich in diesen Belangen als Vermittler und Unterstützer. Es geht um die Optimierung von Förderungen, um neue Kooperationen, Themen, Innovation und eine Orientierung im sogenannten „Förderdschungel“.

## Dorferneuerungsstelle auf Tiroler Landesebene

In Tirol gibt es eine Landesstelle, bei der die Infos zu bestehenden Förderungen, z.B. zur Ortskernrevitalisierung, zusammenlaufen. Ansprechstellen für Gemeinden und Private auf Bundeslandebene erleichtern die Arbeit. → [D4](#)

Leerstandsprofis sind das Bindeglied in der **Vermittlung von Förderungen** zwischen Förderungsstellen und Immobilieneigentümer:innen. Einen Überblick zu bewahren ist harte und kontinuierliche Arbeit. Folgende Stellen sollten jedenfalls beobachtet werden:

- Gemeindeverwaltung und Regionalmanagement
- LEADER-Management → [D3](#)
- Bundesland, Bundesministerien
- Wirtschaftskammer
- FFG (Forschungsförderungsgesellschaft)



# RECHTLICHES KLÄREN!

Die beabsichtigte Nutzungsänderung von Immobilien erfordert häufig rechtliche Klärungen. Entsprechend den rechtlichen Erfordernissen sind mehr oder weniger umfangreiche Bewilligungs- oder Anzeigeverfahren nötig.

## Flächenwidmungs- und Bebauungsplan, Bauvorschriften

Nutzungen müssen widmungskonform sein. Die für das Objekt geltenden Bestimmungen des Bebauungsplans sind zu berücksichtigen. Dazu kommen Ortsbildrichtlinien, etwaige Vorgaben zum Nutzungsmix (z.B. Mindestanteil gewerblicher Nutzung) und zur Dichte, Gestaltungsvorgaben etc. Bei Gewerbe-  
nutzungen gibt es zusätzlich Vorschriften für Sanitär- und Sozialräume.

## Grundbuch

Es enthält Lasten und Dienstbarkeiten, die die Nutzbarkeit einer Immobilie einschränken können. Solche Belastungen können auch „ersessen“ werden, z.B. indem die Benützung eines Weges für die Nachbar:innen zur Gewohnheit wird. Im Grundbuch eingetragenes Wegerecht, Wohnrecht, Fruchtgenuss oder sonstige Dienstbarkeiten können einer Umnutzung wortwörtlich im Wege stehen.

## Raumordnungsgesetz

Neben Zielen und Instrumenten der überörtlichen und kommunalen Raumordnung im Bundesland enthält es Bestimmungen für Planungsverfahren.

## Wohnungseigentumsvertrag

Dieser kann entsprechende Widmungsvereinbarungen zwischen den Miteigentümer:innen enthalten. Müssen diese geändert werden, weil die Vereinbarung eine gewisse Nutzung nicht zulässt, ist die einstimmige Zustimmung der Eigentümer:innengemeinschaft erforderlich. Gelingt dies nicht, besteht die Möglichkeit eines Außerstreitverfahrens.

## Betriebsanlagengenehmigung

Diese trifft auf alle emittierenden Gewerbenutzungen zu. Gerade in der Gastronomie sind die Anforderungen hoch, etwa hinsichtlich Lüftungsanlagen.



# RECHTLICHES KLÄREN!

Nachbarn müssen aufeinander Rücksicht nehmen – das sagt auch das Gesetz (§ 364 Abs. 1 ABGB). Was die Duldung von Immissionen wie Lärm, Gerüchen, Rauch oder Licht betrifft, so wird meist auf die „Ortsüblichkeit“ hingewiesen, die auch kleinräumig oft starke Unterschiede aufweist. Gastronomie ist besonders immissionsintensiv und verträgt sich nicht mit allen Nutzungen.

Gerade wenn Nutzungsänderungen angestrebt werden, ist es wichtig, sich von Beginn an um **gute Nachbarschaft** mit den in der Umgebung lebenden Menschen zu bemühen. Man darf aber auch **nicht gleich den Mut verlieren**, wenn einzelne kritische Stimmen geäußert werden.

Die Republik Österreich stellt auf ihrer Website Informationen zu den Themen Bauen, Wohnen und Umwelt zur Verfügung. Online findet sich auch eine Übersicht zum Baurecht und zu den Bauordnungen der Bundesländer.

## Vorsicht bei der Umnutzung von Geschäftslokalen in Wohnungen

Einmal geändert, erschwert dies künftige gewerbliche Nutzungen in den angrenzenden Gebäuden. Wohnende suchen Ruhe und schätzen Privatsphäre, Geschäfte suchen Frequenz und offene Türen – ein Widerspruch.



# AKTEUR:INNEN ZUSAMMENBRINGEN!

## Durchs Reden kommen die Leut z'samm

Darum gilt es bei der Aktivierung von Leerstand Situationen, Räume und Möglichkeiten zu schaffen, damit Menschen (die sich sonst üblicherweise nicht treffen) zusammen- und ins Reden kommen können. → [A10](#), [A13](#) → [C3](#)

Zum Beispiel: Eigentümer:innen mit Interessierten, mit Vereinen, Projektentwickler:innen, Banken, Handwerker:innen etc. Oder man organisiert Treffen z.B. nur für Unternehmer:innen und versucht gemeinsam, eine Lösung für ein konkretes Problem zu finden:

„Wir hatten einen Leerstand, der sich nicht vermieten ließ, weil kein WC vorhanden war. Eine interessierte Unternehmerin traf kurzerhand eine Übereinkunft mit dem benachbarten Wirten. Ihr war geholfen, der Leerstand endlich gefüllt – Ende gut, alles gut.“

–Erich Biberich, Leerstandskümmerer Trofaiach



## Basecamp Vadozner Huus (Liechtenstein)



# AKTEUR:INNEN ZUSAMMENBRINGEN!

## Formate, Methoden, Settings

- Gassenclub und Stammtische
- Spritzerstand und Jause
- „Bänkle Hock“ (Tag der Hausbänke)
- Spaziergang und Exkursion mit Projektbesichtigungen
- Vorträge und Workshops
- Weiterbildungen
- Fest, Ausstellung, Eröffnung oder Filmabend

→ online finden sich noch mehr Ideen & Vertiefungen

## Besondere Orte nutzen → [D14](#)

Warum nicht gleich die oben genannten Formate und Veranstaltungen direkt in einem Leerstand stattfinden lassen? Der:die Eigentümer:in kann etwas zur Geschichte des Ortes erzählen, dann ist der erste Aktivierungsschritt auch gleich „nebenbei“ erledigt.



# ÜBERZEUGUNGSARBEIT LEISTEN!

„Eigentümer:innen packe ich mit Emotionen und stelle Fragen: „Du lässt dein Objekt seit zwei Jahren leer stehen – warum? Was sind deine Beweggründe, was sind deine Bedürfnisse? Dann zeige ich ihnen Möglichkeiten auf.“

–Peter Mayr, Raiffeisen Immobilien Salzburg

Wichtig ist, den **Eigentümer:innen** die **Probleme** von Leerstand **näher zu bringen** und ihnen die **Furcht** davor zu **nehmen**, ihr Objekt wieder zu nutzen bzw. aufzuzeigen, was mit dem Gewinn nach einem Verkauf gemacht werden kann – Stichwort „alternative Veranlagungsformen“. Fest steht, **Geld am Sparbuch** liegen zu haben ist heute **kaum** mehr **Motivation**.

## Mögliche Ausgangslagen

- Für die Eigentümer:in besteht keine Notwendigkeit, den Leerstand zu lösen.
- Die Eigentümer:in ist überfordert, findet es zu komplex.
- Der Eigentümer:in fehlt es an Kreativität, die Wiedernutzung des Objekts betreffend.
- Der Eigentümer:in fehlt das Verständnis, dass der Besitz eines Objekts im Zentrum mit gewissen gesellschaftlichen Erwartungen einhergeht.
- Es herrschen unrealistische Wert- bzw. Preisvorstellungen vor, wodurch das Objekt unverkäuflich wird bzw. keine Mieter:in findet.
- Sanierungskosten, die höher als zu erwartende künftige Mieteinnahmen sind, blockieren Investitionsvorhaben.
- Die Eigentümer:in lebt nicht vor Ort, hat keine Verbindung zum Objekt oder zur Umgebung und verspürt aus diesem Grund keinen Handlungsbedarf.

### Alternative Anlageformen aufzeigen

Lieber in Anlegerwohnungen, Aktien oder die Enkelkinder investieren, als eine Immobilie besitzen, die verfällt.

# ÜBERZEUGUNGSARBEIT LEISTEN!

## Wirtschaftlichkeitsrechnung (Amortisationsrechnung)

Unter dem Motto „*Es kann sich rechnen!*“ aufzeigen, was mit der Nutzung der Immobilie lukriert werden kann und was dafür investiert werden muss.

## Wertverlust bei Nichtnutzung

Eine Immobilie zu erhalten kostet nicht nur Geld, sie verliert auch täglich an Wert, vor allem wenn nicht geheizt und gelüftet wird und kein Wasser durch die Leitungen fließt. → [A15](#)

## Wertsteigerung durch Sanierung

Wer in sein Objekt investiert, kann dessen Wert maßgeblich steigern und erhöht damit gleichzeitig auch die Vermietbarkeit und damit die Chance auf ein zusätzliches Einkommen.

## Unterstützung bei der Vermietung

Für Menschen, die Vorbehalte gegenüber der Vermietung des eigenen Objekts haben, gibt es (regionale) Institutionen, die Asset-Management und Hausverwaltung übernehmen. Das gilt auch für (z.B. nach Auszug der Kinder zu groß gewordene) Einfamilienhäuser, die mit Planungshilfe durch eine Architekt:in in zwei bis drei kleinere Wohneinheiten aufgeteilt und vermietet werden können.

## Gelungene Beispiele als Motivation

Oft scheidet es an der fehlenden Kreativität. Auch wenn im Erdgeschoß vorher ein Geschäft drinnen war, muss da nicht wieder ein Geschäft oder sogar die gleiche Branche rein. Neue Konzepte schaffen neue Chancen!

## Schärfung des Problembewusstseins

Die Sichtweise und Bedürfnisse der Menschen und des Standortes sind zu thematisieren: starkes Zentrum, kurze Wege, Bodenschutz und Lebensqualität. Um die Gemeinde und den Ortskern am Leben zu erhalten, braucht es ein wertiges Immobilienangebot. Ortsbild, Nachbarschaft und die Allgemeinheit leiden unter dem Verfall. → [A8](#)

# BAULAND MOBILISIEREN!

Gewidmetes, aber unbebautes Bauland kann im weiteren Sinne als Leerstand angesehen werden: Die Fläche erfüllt nicht den ihr zgedachten Zweck, eine Ressource bleibt ungenutzt, Baulücken führen zu „zerrissenen“ Ortschaften und kosten Infrastruktur. Zur Mobilisierung gibt es Instrumente:

- **Vertragsraumordnung** und städtebauliche Verträge: Das sind privatrechtliche Vereinbarungen im Bereich der Raumordnung zwischen Gemeinden und Grundstückseigentümer:innen im Zusammenhang mit einer Umwidmung.
- Die **Wohnbauförderung** der meisten Bundesländer sieht Anreize für die Inanspruchnahme von Bauland in Zentrumslagen/Ortskernen vor.
- **Baugebote, befristete Baulandwidmung:** In einer bestimmten Frist ist das neu gewidmete Bauland als solches zu verwerten, sonst erfolgt eine automatische Rückwidmung.
- Wesentlich schwieriger ist es bei ungenutzten Grundstücken mit bestehender Baulandwidmung. Hier werden z.B. in Salzburg und Vorarlberg **grundverkehrsrechtliche Baupflichten** erprobt.
- **Baulandumlegung** ist ein Verfahren, bei dem mehrere Grundeigentümer:innen für ein definiertes Gebiet im gewidmeten Bauland die Grenzen neu ordnen, um bebaubare Grundstücke zu schaffen.
- **Fiskalische Maßnahmen:** In einigen Ländern wird versucht, „Bodensteuern“ intensiver als Lenkungsinstrument zu nutzen. Ins Gewicht fallen Infrastrukturabgaben für kommunale Ver- und Entsorgung, die auch bei unbebautem Bauland anfallen und zu einer Nutzung motivieren sollen, z.B. die Infrastrukturabgabe in Oberösterreich und die Investitionsabgabe in der Steiermark.

# BAULAND MOBILISIEREN!

Der **Bodenverbrauch** ist in Österreich höher als in anderen europäischen Staaten. Während das Regierungsziel in Österreich bei 2,5 ha pro Tag liegt, waren es im Jahr 2021 durchschnittlich 11,5 ha, die für Siedlungs- und Verkehrszwecke, aber auch für intensive Erholungsnutzungen, Deponien, Abbauflächen, Kraftwerksanlagen und ähnliche Intensivnutzungen **neu verbraucht** wurden. Rund die Hälfte dieser Flächen sind **überbaut** oder mit Asphalt oder Beton **versiegelt**. Der biologisch produktive Boden mit seinen verschiedenen Funktionen geht verloren.

Um die Flächeninanspruchnahme nachhaltig zu **reduzieren**, sollen bisher ungenutzte, aber für die Bebauung geeignete bzw. gewidmete Flächen **innerhalb der bestehenden Siedlungsränder** entwickelt werden. In der Praxis werden vorhandene Instrumente der **Baulandmobilisierung** jedoch **nicht in ausreichendem Maße genutzt**. Eine neutrale Außensicht kann dabei hilfreich sein, weshalb es sich anbietet, externe unabhängige Beratung für Raumordnungsfragen (z.B. Planungsbüros, Fachbeirat) einzuholen. Die räumliche Entwicklung auf **regionaler Ebene** ist zu berücksichtigen und **interkommunal abzustimmen**. Landesbehörden sind gefordert, überörtliche Rahmenbedingungen zu definieren und Kooperation zu fördern. Die Unterstützung der Gemeinden im Erwerb, der Entwicklung und der anschließenden Weitergabe von Grundflächen durch Bodenfonds sind noch die Ausnahme (z.B. Tiroler Bodenfonds).

Die Interessenlagen von Gemeindepolitik und Grundstückseigentümer:innen sind komplex und manchmal auch festgefahren. Auswege können durch **partizipative Verfahren** gefunden werden. → [C8](#)

Große Potenziale hat neben der Flächenwidmung auch der **Bebauungsplan**, der als Interventionsinstrument noch wenig eingesetzt wird.





# REGIONAL DENKEN UND TUN!

Auf den ersten Blick scheint Leerstand eine lokale Angelegenheit zu sein. Man denkt an ein leerstehendes Lokal, ein leerstehendes Gebäude, eine Industriebrache oder ein ungenutztes Baugrundstück.

Auf den zweiten Blick wird klar, es geht zumindest um die Gasse, die Nachbarschaft, das Grätzl, das Quartier, den Ortsteil. Leerstand setzt eine Abwärts-spirale in Gang: im Wirtschafts- und Gesellschaftsleben der Gemeinde und schlussendlich in der Region.

## Regionale Orts- und Stadtkerne

Gerade die Orts- und Stadtkerne prägen ganz wesentlich, wie der **Lebensalltag in der Region** funktioniert:

- Wo trifft man sich?
- Wo geht man einkaufen, wo zum Facharzt / der Fachärztin?
- Wo bündeln sich Bildungsmöglichkeiten und Kultur?
- Wo ist es interessant, ein Geschäft, einen Eissalon, eine Kanzlei zu eröffnen?

Kleinstädte und Märkte sind **Ankerpunkte im ländlichen Raum** ebenso wie im Stadtumland. Vollerorts sind Geschäftsleute, Immobilienbesitzer:innen, Bewohner:innen und Besucher:innen mit der Konkurrenz von Einkaufszentren bzw. Agglomerationen von Fachmärkten und Einzelhandelsketten an den Ortsrändern „draußen am Kreisverkehr“ konfrontiert. Diese saugen Kaufkraft, Menschen und Aktivitäten aus den Orts- und Stadtkernen ab und erzeugen – ausgestattet mit großflächigen Gratisparkplätzen – erhebliche Verkehrsbelastungen. Neue Handelseinrichtungen „auf der grünen Wiese“ sind zwar raumordnungsrechtlich kaum mehr realisierbar, der schon übergroße Bestand ist jedoch schwer zu redimensionieren.



“Gemeinsam dahoam“ im Innviertel (OÖ)

# REGIONAL DENKEN UND TUN!

Im Sinne einer **polyzentrischen Entwicklung** gilt es, auf die optimierte Verteilung von Geschäfts-, Bildungs-, Arbeitsplatz-, Verwaltungs-, Freizeit-, Kultur- und Gesundheitsstandorten und auf die bestgeeigneten und klimagerecht erreichbaren Standorte achtzugeben. Diese bieten durch Vernetzung und Arbeitsteilung neue Potenziale für nachhaltiges Leben und Wirtschaften. So entsteht eine resiliente, krisenbeständige **Region der kurzen Wege**.

Regionales bzw. regional abgestimmtes Leerstandsmanagement bündelt die Qualitäten der einzelnen Zentren, macht sie neu sichtbar und nutzt und teilt Wissen und Erfahrungen. Die Kooperation von mehreren benachbarten oder auch nicht benachbarten Gemeinden macht Leerstandsmanagement zu einem lernenden Prozess.

## Regionale Zusammenschlüsse (OÖ & Süd Alpen Raum)

Im Aktionsprogramm Orts- und Stadtkernbelebung des Landes OÖ gehen Gemeindezusammenschlüsse die Leerstandsproblematik gemeinsam an. In der Region „Süd Alpen Raum“ (Osttirol, Oberkärnten, Südtirol) haben die vier Städte Lienz, Spittal an der Drau, Hermagor-Presegger See und Bruneck gemeinsam ein Integriertes Regionales Innenstadtentwicklungskonzept (ISEK<sup>4</sup>) erarbeitet.

## Verein Interkomm Waldviertel (NÖ)

1999 gegründet, sind mittlerweile 60 Gemeinden an Bord und machen den Verein zu einer der größten interkommunalen Kooperationen Europas. Ziele sind der Erfahrungsaustausch, die gemeinsame Nutzung von Wissen und Ressourcen und die Erarbeitung und Umsetzung von Projekten. **„Wohnen im Waldviertel“** ist das wohl bekannteste Projekt, bei dem es seit 2009 um die Positionierung des Waldviertels als attraktiver Wohn- und Arbeitsstandort geht.

### **Regionale dezentrale Hotels**

Wie wäre es mit einem Hotel, das Zimmer in Leerständen in der ganzen Region verstreut anbietet und zentral abwickelt?

# LEERSTAND EINE GESCHICHTE GEBEN!

**JA** – die **Geschichte** eines Gebäudes kann einerseits als **Inspiration für die Neunutzung** dienen, andererseits den **Ankerpunkt für die Vermarktung** darstellen. Zahlreiche Gebäude sind nach ihrer früheren Nutzung benannt, auch wenn die aktuelle Nutzung davon abweicht. → **D1, D9, D11**

Begeben Sie sich gemeinsam auf die Spuren der Vergangenheit von Leerständen vor Ort, im Archiv und im Gespräch

## Vorteile

- Die Identität des Gebäudes und der Nachbarschaft bleiben erhalten bzw. es bildet sich eine Identität.
- Das Baujahr und die damals geplante Nutzung verraten viel über die Bauweise und die Baumaterialien, was wichtige Infos für eine richtige Sanierung und Erweiterungsmöglichkeiten sind.
- Die Geschichte und Kultur der Gemeinde/Region wird fortgeschrieben.
- Das gemeinsame Recherchieren kann Jung und Alt näher zusammenrücken.
- Das Beschäftigen mit der Vergangenheit kann auch eine Methode der Aktivierung bzw. Beteiligung darstellen.
- Eine Publikation und Ausstellung könnte ein bleibendes Ergebnis sein.



### Kinderprojekt: Geisterhäuser in Lustenau (Vbg.)

Ausgerüstet mit Fotoapparaten und detektivischem Gespür erforschten Kinder leere sogenannte „Geisterhäuser“ und deren Geschichten. Entdeckte Namen halfen bei der Konstruktion von Stammbäumen ehem. Bewohner:innen.

„Wir nutzen den besonderen Blickwinkel und setzen Kinder als Vermittler ein, um das wichtige, aber schwierige Thema der Siedlungsentwicklung aus Fachgremien und Ausschüssen herauszuholen.“

–Julia Kick, begleitende Architektin



# LEERSTAND EINE GESCHICHTE GEBEN!

Eine **gute Geschichte** kann vieles bewirken – bei jenen, die sie erzählen, und bei jenen, die ihr lauschen!

## Türöffner (Waidhofen an der Ybbs, NÖ)

Gebäudeeigentümer:innen werden dazu eingeladen, die Türen ihres Hauses zu öffnen und dessen **Geschichte** zu **erzählen**. Die Beschäftigung mit der Historie soll **Eigentümer:innen** dazu **motivieren**, sich mit dem Gebäude auseinanderzusetzen, und hilft gleichzeitig der Gemeinde dabei, den Kontakt herzustellen.

## FRAU iDA (Zwettl, NÖ)

Ein nur teilweise genutztes Haus mitten am Hauptplatz in Zwettl wurde großzügig renoviert und ausgebaut. Hier eröffnete der Verein „Waldviertler Frauenwirtschaft“ im März 2022 auf 400 m<sup>2</sup> einen **Coworking-Space** mit einem ganzheitlichen **Angebot für Unternehmerinnen und berufstätige Frauen**: Büros, einzelne Arbeitsplätze, Besprechungs- und Behandlungsräume können zu günstigen Preisen und flexibel gemietet werden, ebenso steht ein Veranstaltungsraum zur Verfügung. Darüber hinaus gibt es ein reichhaltiges Weiterbildungsangebot, ein Mentoringprogramm und Möglichkeiten der Vernetzung.

Die Marke FRAU iDA soll dabei helfen, dieses Raumangebot gut zu vermarkten. Ida ist die Kurzform des althochdeutschen Namens Iduberga, was so viel wie „**Patronin der Arbeit**“ bedeutet. Und wie es der Zufall so will: Bereits ab 1930 war im Erdgeschoss dieses Hauses eine Gemischtwarenhandlung untergebracht, deren Besitzerin, die Geschäftsfrau Thum, den Vornamen Ida trug.



# STRATEGISCH RÜCKBAUEN!

Wachstum bedeutet nicht, immer mehr und in die Breite zu bauen. Der Gebäudebestand ist in manchen ländlichen Regionen vergleichsweise hoch. Es stellt sich die Frage, wie sich das auf das Ziel eines lebendigen Ortskerns auswirkt.

Zu Verdichtung gehört auch manchmal der Mut, sich von Altlasten zu befreien. Rückbau ist ein heikles Thema in einer Gemeinde und bedarf Zeit, Transparenz, Professionalität, exzellenter Kommunikation und einer Einbettung in eine Strategie. → [C2](#)

Manchmal wirken sich eine **Verkleinerung, Neusortierung** oder kleine Eingriffe positiv auf das Leben im Ortskern aus. **Raum schaffen für Neues**, für die Menschen und für das Klima sind hier die tragenden Motive!

## Welche Möglichkeiten zur Veränderung sind noch denkbar?

(Teil-)Abriss

Rückbau

Verkleinerung

Entsiegelung

Renaturierung

Rückwidmung

Ankauf durch die öffentliche Hand

Grundstückstausch

Baulandumlegung

Unterschutzstellung



# STRATEGISCH RÜCKBAUEN!

„Manchmal muss man einen Zahn ziehen, damit dort und rundherum etwas Neues wachsen kann!“

–Roland Gruber, nonconform,  
einer der Masterminds hinter dem Innenstadt-Prozess von Trofaiach



## “Zähne ziehen“ in Trofaiach (Stmk.)

Damit sich die Hauptstraße gut entwickeln kann, setzte man in Trofaiach mutige Schritte, um die im Masterplan festgesetzten Ziele zu erreichen. Dort wurde bereits festgelegt, welche Punkte im Ortskern strategisch essenziell für Neunutzungen sind. Die Gemeinde verhandelte lange und intensiv, kaufte zwei Gebäude an und riss diese danach ab. Die Fläche wurde als Parkplatz zwischen-genutzt und in weiterer Folge dort der Busterminal errichtet, der mittlerweile ein Landmark und das Eingangstor ins Zentrum ist.



# LEERSTAND VERMEIDEN!

Eine sinnvolle Aktivität ist es, dem Entstehen von zusätzlichen Leerständen schon frühzeitig entgegenzuwirken.

## Wann?

Es gibt kritische Momente im **Lebenszyklus einer Immobilie**, an denen sich das Ende der aktuellen Nutzung abzeichnet und eine zukünftige Nutzung noch nicht feststeht. Es besteht die Gefahr, dass diese Immobilie in Folge leer stehen wird. **Frühzeitiges Handeln ist gefragt!**

Bei Wohnungen oder Wohnhäusern ist die **Zeit der Vererbung** ein solcher kritischer Moment. Die Nachkommen wissen oft nicht, was sie mit der Immobilie machen wollen. Gerade zu diesem Zeitpunkt können sie für Anregungen zu Sanierungsförderungen, mögliche Nutzungsmöglichkeiten oder Verwertungs-ideen etc. offen sein.

## „Selbstgemachte“ Leerstände

Beim **Geschäftsleerstand** ist auch die Gemeindeplanung gefragt! Mit jedem neugeplanten Industriegebiet oder Einkaufszentrum am Ortsrand sind die Auswirkungen auf Geschäftsflächen in Ortszentren absehbar. Solche „selbstgemachten“ Geschäftsleerstände sind im Voraus zu berücksichtigen.

Häufig geht es um das **Aufrechterhalten von sozialer Infrastruktur!** In kleinen Gemeinden im ländlichen Raum gibt es z.B. nur noch eine Gaststätte oder ein Geschäft. Ein Leerstand dort ist tragisch für den Ort und das Gemeinschaftsleben. Eine geregelte Übernahme ist im unmittelbaren Interesse der Gemeindepolitik. Solchen Immobilien sollte im Leerstandsmanagement Priorität eingeräumt werden.

Auch bei **öffentlichen Infrastrukturgebäuden** ist es sinnvoll, einen Plan für die zukünftige Nutzung in der Schublade zu haben (z.B. bei öffentlichen Verwaltungsgebäuden, Schulen in schrumpfenden Orten, Bahnhaltstellen etc.).

# LEERSTAND VERMEIDEN!

## Trofaiach

Erich Biberich, der Leerstandskümmerer von Trofaiach (Stmk.), notiert sich in seiner Liste zu Immobilien im Ortskern neben zahlreichen anderen Kriterien auch das in Zukunft geplante Vorgehen beim Kontakt zu Eigentümer:innen. Bei manchen Immobilien „geht jetzt gerade nichts“, aber vielleicht in fünf Jahren kann nochmals nachgefragt werden, ob dann eine Motivation zur Vermietung oder zum Verkauf vorhanden ist.

## „Perspektive Landwirtschaft“

Die Plattform „Perspektive Landwirtschaft“ unterstützt seit 2013 die außerfamiliäre Hofnachfolge, um das Weiterführen von landwirtschaftlichen Betrieben zu sichern. Viele Betriebsführer:innen haben keine gesicherte Nachfolge, was ein Grund für die Betriebsaufgabe sein kann. Regelmäßige Veranstaltungen und eine „Hofbörse“ bringen „Hofsuchende“ und „Hofübergebende“ zusammen.

## NÖ Flächenmanagement-Datenbank

In der NÖ Flächenmanagement-Datenbank, die Gemeinden zur Verfügung gestellt wird, werden Objekte unterschiedlichen „Potenzialtypen“ zugeordnet (Gewerbebrache, Hofstelle leerstehend, Baulücke, leerstehendes Wohngebäude etc.). Auch die Eintragung: „Wohngebäude mit Leerstandsrisiko“ ist möglich, wodurch das Objekt in die Datenbank und somit in das Sichtfeld des Flächenmanagements gerät. → [B6](#), [B10](#)

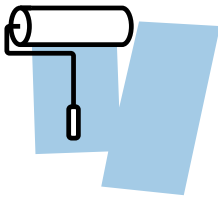
### **In die Glaskugel schauen**

Es ist nicht genug, bereits heute leerstehende Objekte zu dokumentieren und zu bearbeiten. Unter Berücksichtigung lokaler Entwicklungen und der Gemeindeplanung muss das zukünftige „Leerstandsrisiko“ vor allem von jenen Immobilien, die eine übergeordnete Bedeutung für den Ort haben, mitgedacht werden und frühzeitig gezielte Maßnahmen gesetzt werden.



# LEERLASSEN? ZWISCHENNUTZEN!

Eine Zwischennutzung ist eine **zeitlich befristete Nutzung** einer Fläche, eines Objekts, eines Innen- oder Außenraums. Häufig passiert das zu **günstigeren Konditionen** und nicht zu marktüblichen Preisen. Dabei ist es überaus wichtig, dass es nicht zu einer Schiefelage kommt und die Zwischennutzer:innen ausgenutzt werden. Fingerspitzengefühl in der Vertragsgestaltung ist gefragt.



## Vorteile von Zwischennutzungen

- Bei finanzieller Abgeltung ist die Zwischennutzung eine Möglichkeit, zumindest einen Teil der **Fixkosten abzudecken**.
- Dem **Verfall** der Immobilie wird **entgegengewirkt**.
- Die **Frequenz** im Quartier bleibt bis zur langfristigen Vermietung **aufrecht**.
- Dem Gebäude und dem Ort wird ein neuer **Identitätsaspekt** verliehen.
- Eine **Renovierung** ist, anders als beim Abriss, auch später noch **möglich**.
- Eine neue Nutzung kann durch eine Zwischennutzung **ausprobiert** werden.
- Die Immobilie ist genutzt und **zugänglich**, wodurch mögliche langfristige Mieter:innen diese einfach besichtigen können.

## Absicherung der Befristung

- Mit einem Prekariumsvertrag kann beispielsweise die **Überlassung der Immobilie** jederzeit ohne Angaben von Gründen **widerrufen** werden und steht somit zur Verfügung, falls sich doch jemand längerfristig dafür interessiert.
- Eine erfolgreiche Zwischennutzung kann in ein **fixes Mietverhältnis** übergehen und somit zur **erfolgreichen Umnutzung** werden.

# LEERLASSEN? ZWISCHENNUTZEN!

„Jede Zwischennutzung, auch mehrmalige kurzfristige Nutzung hintereinander, ist gut für leerstehende Lokale. Wichtig sind einfache Mietverträge, aus denen die Mieter:innen aussteigen können.“

–Erich Biberich, Leerstandskümmerer Trofaiach

„In der Gießerei in Ried ist aus einem Pop-Up-Store heraus ein Mode-Geschäft entstanden, das nun dauerhaft eingemietet ist.“

–Olga Fedik, Stadtmarketing Ried im Innkreis

„Zwischennutzungen sind zwar in aller Munde, fallen aber in der Praxis am Land kaum ins Gewicht.“

–Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs

## Beispiele für Zwischennutzungen

- gewerbliche Zwischennutzung, z.B. Pop-Up-Lokal, saisonaler Markt
- soziale Zwischennutzung, z.B. Unterkunft für Schutzbedürftige, Raum für Sozialprojekte, z.B. Werkstätten, Basare, Büchertausch, Events usw.
- künstlerische Zwischennutzung, z.B. Südbahnhotel in Semmering (Kulturveranstaltungen), Hotel Konkurrenz in Bad Kleinkirchheim (Veranstaltungsreihe mit parallelem Gastbetrieb)
- Wohnraumnutzung: temporäre Nutzung einzelner Wohnungen bis zur Großsanierung eines Gebäudes, Kurzmietverträge für Sozialdienstleister
- Freiraumnutzung, z.B. Gemeinschaftsgarten, Sportplatz
- Sonstiges, z.B. Villa Müller in Feldkirch (Lang- und Kurzzeitvermietung)

### Keine Angst vor Zwischennutzung

Eine neue Nutzung muss sich oft erst finden. Wenn kein Budget vorhanden ist, um Leerstand in Takt zu setzen, lieber zwischennutzen als leerlassen, denn mit jeder Zwischennutzung verbessert sich der Zustand des Objekts.

# LEERSTAND IM GEHEN AKTIVIEREN!

Eines der wichtigsten Werkzeuge, das Leerstandsmanager:innen im Bereich der Bewusstseinsbildung zur Verfügung steht, ist das Spaziergehen. Das mag zunächst banal klingen, dennoch ist das bewusste Erkunden des Ortskerns zu Fuß eine hervorragende Partizipationsmethode in der Leerstandsaktivierung. Tägliche Wege werden zur Routine und Details treten in den Hintergrund. Im Urlaub tritt das Raumbewusstsein stärker hervor. Es kann daher hilfreich sein, sich vorzustellen, auf Besuch in der eigenen Gemeinde zu sein. Was fällt ins Auge, wenn man sich diese „Brille“ aufsetzt?

Die Wissenschaft vom Spaziergehen wird auch „**Promenadologie**“ genannt.

## Ortskernstärkung in Weyer (OÖ)

Mitten durch den denkmalgeschützten historischen Ortskern verläuft die vielbefahrene B121. An ihrer engsten Stelle ist sie einspurig und ohne Gehsteig für Fußgänger:innen. Bei einem Spaziergang zur Erhebung der Problemlage konnten sich die Teilnehmer:innen ein Bild von der enormen Lärm- und Immissionsbelastung machen, deretwegen in Weyer Beispiele von **verkehrsbedingtem Leerstand** im Ortskern zu finden sind. Um der Situation entgegenzuwirken erfolgte 2022 der Spatenstich zum Bau der Umfahrungstraße. Der Ortskern soll parallel dazu verkehrsberuhigt und der Marktplatz neugestaltet werden.



# LEERSTAND IM GEHEN AKTIVIEREN!

## Organisieren Sie Ihren ersten Leerstands-Walk!

### Welches Ziel hat der Walk?

Erhebung, Besichtigung, Aktivierung oder ...

### Wer geht mit?

Spezielle Gruppe (Gemeinderat, Eigentümer:innen), Öffentlichkeit oder ...

### Wie wird eingeladen?

Gemeindezeitung, Facebook, Postwurf, persönlich oder ...

### Wie dokumentieren?

Auf Klemmbrettern, am Handy, mit Fragebogen, Mind-Map oder ...

### Welche Route wird gegangen?

Festgelegt oder spontan, abhängig von Gästen oder ...

### Was ist danach geplant?

Workshop, Buffet, Ausklang mit Band oder ...

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Direkt vor Ort oder zumindest zeitnah dokumentieren

So gehen Eindrücke und Ideen nicht abhanden.

Inspiration



Bild: Isabel Stumfoi

LEERSTAND MIT AUSSICHT

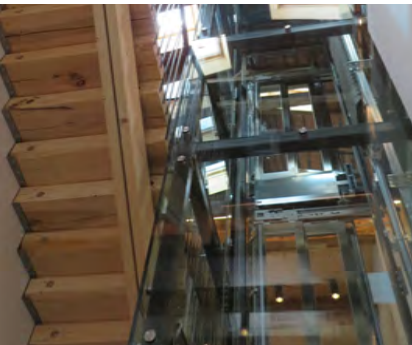
**NACHNUTZUNG MIT DENKMALSCHUTZ:  
GIESSEREI – HAUS DER NACHHALTIGKEIT**

# NACHNUTZUNG MIT DENKMALSCHUTZ: GIESSEREI – HAUS DER NACHHALTIGKEIT

Wenn man vor dem spitzböigen Steingewändeportale der ehemaligen Zinngießerei im Herzen von Ried im Innkreis (00) steht, liegt die Vermutung nahe, dass dieses Gebäude seit jeher mit Leben gefüllt war. Dabei befand sich das als „Zinngießer Haus“ bekannte, 700 Jahre alte Gebäude nur einige Jahre zuvor in desolatem Zustand. Der lokale Verein *TRAFOS* erkannte das Potenzial, gründete eine Genossenschaft und erwarb Anfang 2020 die **denkmalgeschützte Immobilie** in der Rainerstraße 5, um daraus ein Haus der Nachhaltigkeit zu schaffen. Für die Sanierung wurde eine Investitionssumme von 1,5 Mio. Euro in die Hand genommen, welche mittels einer LEADER Co-Finanzierung gestemmt werden konnte. Um Barrierefreiheit zu gewährleisten, wurde ein Aufzug eingebaut.

**Nachhaltigkeit** galt in zweifacher Hinsicht als oberstes Bauziel. Einerseits wurde die historische Substanz erhalten, andererseits wurden natürliche Baustoffe aus der Region verwendet. Auch die Produkte, die hier den Besucher:innen zum Verkauf angeboten werden, folgen dieser Philosophie.

**Die Giesserei** ist nun ein modern gestalteter **Multifunktionsort**, ein „großes Miteinander“ mit Möbel- und Schuhgeschäft, Fair Fashion-Store (der zunächst ein Pop-Up-Store war), bio-fairem Café als Ort der Begegnung, Coworking-Space, Veranstaltungslocation etc.



2	Veranstaltungen Co-working Space Bibliothek	
1	KaffeeKocherei Marktplatz Besprechungsraum	☺☺
	WC barrierefrei	♿
E	GEA Pop-up Space	

Inspiration



# Ich bin zu haben!



#deinplatz  
StadtUP 2.0  
IPFed

Bild: Nina Sillipp

LEERSTAND MIT AUSSICHT

**BETRIEBSANSIEDELUNG IM  
STADTKERN: STADTUP RIED**

# BETRIEBSANSIEDELUNG IM STADTKERN: STADTUP RIED

## Idee

- Realisierung von konkreten Betriebsansiedelungen im Stadtkern
- Individualisierung des Branchenmix durch innovative Unternehmen
- Auswahl der Unternehmensgründer:innen im Rahmen eines Wettbewerbs
- Überregionale Bewerbung des Standorts als interessanter Investitionsstandort und Wirtschaftsraum
- Dynamisierung der Hausbesitzer:innen
- Unterstützung und Mittragen des Projekts durch ein breites Netzwerk lokaler Partner:innen

## Unterschiede zu herkömmlichen kommunalen Fördermodellen

- Unterstützung mit Leistungen, welche sich Betriebsgründer:innen in der Startphase nicht oder nur schwer leisten wollen bzw. können
- Konkrete Hilfestellung schon während der Entwicklung der Unternehmensidee
- (Ausschließliche) Förderung von marktfähigen Unternehmenskonzepten mit besonderem Fokus auf in Ried noch nicht vorhandene Branchen sowie „Crossover“-Konzepte
- Umsetzungs- und Implementierungshilfe, insbesondere bei der Suche nach geeigneten Standorten, durch lokale Orts-/Stadtmarketingstrukturen

### StadtUp 1.0 (2016-2017)

15 Anfragen & Bewerbungen  
5 Ansiedlungen, 4 noch existent  
Kosten: 95.000 € (zu 60% aus LEADER-Förderung finanziert)

### StadtUp 2.0 (2019-2020)

29 Anfragen & Bewerbungen  
4 Ansiedlungen, alle noch existent  
Kosten: 130.000 € (zu 35% mit Sponsor:innengeldern finanziert)



*Inspiration*

FRISEURTEAM  
CLAUDIA X KUNSTLE  
MEISTERBETRIEB

Öffnungszeiten:  
Dienstag - Freitag 8:00 - 18:00 Uhr  
Samstag 8:00 - 12:00 Uhr

Telefonische Terminvereinbarung unter  
07489 / 30830

[www.friseurteam-kunste.de](http://www.friseurteam-kunste.de)

FRISEURTEAM  
CLAUDIA X KUNSTLE  
MEISTERBETRIEB  
07489 / 30830



Bild: Nina Sillipp

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**GRÜNDUNGSUNTERSTÜTZUNG:  
GRÜNDUNG FINDET STADT**

# GRÜNDUNGSUNTERSTÜTZUNG: GRÜNDUNG FINDET STADT

Mit dem LEADER-Projekt „Gründung findet Stadt“ unterstützt die Region Eisenstraße NÖ **Jungunternehmer:innen in der Gründungsphase**, die auf der Suche nach **Geschäfts- oder Büroflächen im Ortszentrum** sind.

Über ein niederschwelliges Online-Formular können Geschäftsideen eingereicht werden. Welchem Gewerbe diese zugeordnet sind, ist egal. Im Grunde gibt es **nur eine Bedingung**: Die Geschäftsidee muss einen **Leerstand im Zentrum** wieder mit Leben füllen bzw. einen **bevorstehenden Leerstand verhindern**. Auf der Projektwebsite finden interessierte Bewerber:innen eine Liste von bereits dokumentierten und anmietbaren Leerflächen.

Geförderte Projekte erhalten

- **kostenlose Beratung** durch die Gründeragentur riz up und die WKO NÖ,
- **finanzielle Unterstützung** für bestimmte Sachkosten (Marketing- und Webkonzept, Foto und Video, Ladenkonzeption),
- Unterstützung beim Finden eines **geeigneten Leerstands** sowie
- kostenlose Öffentlichkeitsarbeit auf der Marketing-Plattform der Gründungsinitiative.

Die erste Runde endete im August 2021 nach 30 Monaten Projektlaufzeit, in der mehr als **20 Gründer:innen an 4 Standorten** unterstützt und gefördert wurden. Realisiert wurden u.a. Friseursalons, Kaffeehaus, KFZ-Werkstatt (Betriebsübernahme), Modegeschäft, Kräuterwerkstatt und Gesundheitszentrum in Scheibbs, Vinothek und Gemeinschaftspraxis in Purgstall, Literaturvermittlung, Kinderbetreuung und Damenmodeboutique in Waidhofen an der Ybbs, Filmproduktion, Tattoostudio, Restaurant und Coworking-Space in Wieselburg.

Ende 2021 startete mit „Gründung findet Stadt 2.0“ die zweite Runde der Gründungsinitiative. Die Standorte wurden auf 12 Gemeinden der Eisenstraße NÖ erweitert. Die **gemeinsame Leerflächendokumentation** soll zum Leerflächenmanagement weiterentwickelt werden.

*Inspiration*



Bild: Isabele Stumpf

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

# **LEBENDIGE DÖRFER: DORFERNEUERUNGSTELLE LAND TIROL**

# LEBENDIGE DÖRFER: DORFERNEUERUNGSSTELLE LAND TIROL

Lebendige Dörfer sind das oberste Ziel der Tiroler Dorferneuerung. Seit 1985 setzt sie mit ihren Maßnahmen alles daran, die Lebensqualität in den Gemeinden zu erhalten und zu stärken. Das Tiroler Modell der Dorferneuerung sieht sowohl **fachliche Unterstützung** durch die Mitarbeiter:innen der Geschäftsstelle wie auch **finanzielle Unterstützung** des Landes bei der Umsetzung der Maßnahmen vor. Leerstehende Objekte werden in die Überlegungen miteinbezogen und können Förderungen erhalten. Voraussetzung für die Auszahlung von Fördermitteln ist ein positiver Beschluss des Landesbeirats. Dieser ist interdisziplinär besetzt und tagt viermal jährlich. Der Nutzen der Förderungen muss über das Objekt hinausgehen und der Dorfbelebung dienen.

Für jeden Ort werden die passendsten Methoden zur Revitalisierung gesucht und kombiniert.

## Angebote

- Publikationen und Wanderausstellung mit Best-Practice-Beispielen aus Gemeinden als Impulsgeber
- Publikationen mit Best-Practice-Beispielen zum Thema „Bildung und Bauen“
- Exkursionen
- Beratung für Gemeinden und Eigentümer:innen durch Mitarbeiter:innen mit langjähriger Erfahrung, Fokus auf Ortskernrevitalisierung und Sanierung
- Begleitung von Gemeinden bei der Projektentwicklung bis zum Wettbewerb und Förderung der Projektsteuerung
- Der **Gestaltungsbeirat** des Landes Tirol berät in städtebaulichen, landchaftsgestalterischen und architektonischen Fragen und agiert vor Ort. Er setzt einen Fokus bei dezentralen Aufgabenstellungen, bei denen es oft um die Verknüpfung von Baukultur und historischen Gebäuden geht.

Inspiration



LEERSTAND MIT AUSSICHT

# SENSIBILISIERUNG ALS INVESTITION: ORTSKERNREVITALISIERUNG IN SILZ

# SENSIBILISIERUNG ALS INVESTITION: ORTSKERNREVITALISIERUNG IN SILZ

Im Zuge der Vorarbeiten für die Ortskernrevitalisierung wurden sämtliche Häuser im Zentrum von Silz in Tirol fotografiert und deren Nutzung in einen Lageplan eingezeichnet, um das Ausmaß der lokalen Leerstandsproblematik zu verdeutlichen. Zu Beginn des Projekts gab es mehr als 80 leerstehende Gebäude, das entsprach einem Drittel aller vorhandenen Objekte. Das Pilotprojekt „**OKR Silz**“ sollte das Dorfzentrum im Spannungsfeld zwischen traditionellen Strukturen und modernen Wohnformen wieder lebendig und attraktiv machen.

Zu diesem Zweck wurden vier Wege eingeschlagen:

- Die **Sensibilisierung der Jugendlichen** für die Qualität alter Bausubstanz wurde als nachhaltige Investition in die Zukunft gesehen.
- Die **laufende Öffentlichkeitsarbeit** zielte darauf ab, das Bewusstsein der Silzler Bevölkerung für den Wert des Ortskerns zu stärken.
- Die Charakteristik des Ortskerns wurde fachlich analysiert, um daraus **lokale und allgemein gültige Richtlinien** zu Struktur, Wegen, Gebäudetypologien und ortstypischen Fassadenelementen (Dächer, Fenster, Türen, Materialien etc.) abzuleiten.
- Der „**Bauherrn-Scheck**“ beinhaltete kostenlose Beratung der Betroffenen, denen sowohl gestalterische als auch finanzielle Möglichkeiten aufgezeigt wurden. Förderbar waren Projekte innerhalb einer abgegrenzten Zone.

## Ergebnis des Revitalisierungsprozesses

Ein Schneeballeffekt trat ein: über 30 Objekte im Fördergebiet wurden saniert. Zusätzlich entstanden auch viele neue Wohneinheiten. Insgesamt konnte die Gemeinde über zwei Hektar an Neuwidmungen auf der grünen Wiese einsparen. Insgesamt flossen im Rahmen des Projekts „OKR Silz“ 3,6 Mio. € an lokale Betriebe und Handwerker:innen.

*Inspiration*



Blickstein Bräu

LEERSTAND MIT AUSSICHT

**LEITFADEN FÜR SANIERUNGEN:  
QUARTIER UND WIR IN VILLACH**

# LEITFADEN FÜR SANIERUNGEN: QUARTIER UND WIR IN VILLACH

Aus dem drohenden Abriss einer 80 Jahre alten, architekturhistorisch bedeutsamen Siedlung wurde ein **rechtsverbindlicher Leitfaden für „Reconstructing-Projekte“** in Kärnten.

Die Bewohner:innen der Kanaltaler Siedlung in Villach erfuhren 2015 aus den Medien vom geplanten Abriss ihrer Wohngebäude. Als Reaktion darauf gründeten sie eine Initiativgruppe, die 2017 darlegen konnte, dass die **Sanierung gleich viel wie Abriss und Neubau kosten** würde, aber das soziale Gefüge erhält und einen besseren ökologischen Fußabdruck aufweist.

Die Forderung, die Siedlung zu erhalten, wurde vom **Villacher Gemeinderat** als Dringlichkeitsantrag in einer Resolution an das Land Kärnten **einstimmig beschlossen**. In Zusammenarbeit mit dem Land konnten anschließend ein Großteil der Argumente, die für einen Abriss sprachen, entkräftet werden.

Dank eines **Forschungsauftrags des Landes Kärnten** entwickelte die Initiativgruppe ab 2019 unter dem Titel „Quartier & Wir“ einen Leitfaden, der über acht Stationen den Weg zur nachhaltigen Weiterentwicklung von Bestandsquartieren aufzeigt – eine konkrete Anleitung, die bisher nebeneinander wirkende Prozesse und Akteur:innen zusammenführt und auf der Überzeugung basiert, dass man in größeren, interdisziplinären Zusammenhängen denken muss.

Seit Anfang 2020 ist der Leitfaden in der **Richtlinie 3 und 10 der Wohnbauförderung** des Landes Kärnten enthalten und rechtsverbindlich verankert. Bisher als „Reconstructing-Projekte“ (Abriss und Neubau) bezeichnete Wohnbauvorhaben müssen diesen fortan durchlaufen, um Wohnbaufördergelder zu erhalten. Im Wohnbauprogramm 2020-2022 betrifft das 800 Wohnungen und mehr als 100 Mio. € Steuergeld. Zur durchgängigen Unterstützung bei der Umsetzung des Leitfadens wurde die Bezeichnung **„Potenzial-Lots:innen“** geschaffen.

2017 Würdigungspreis für Baukultur, Land Kärnten

2018 Kärntner Landesbaupreis Stellungnahme

2021 Sonderpreis für außergewöhnliches Engagement, Verein LandLuft





Inspiration



Bild: Elisabeth Leitner

LEERSTAND MIT AUSSICHT

# NEUE WOHNKULTUR: CO-LIVING IM KARDINALVIERTEL KLAGENFURT

# NEUE WOHNKULTUR: CO-LIVING IM KARDINALVIERTEL KLAGENFURT

Co-Living ist ein Wohntrend, der sich v.a. in urbanen Zentren ausbreitet. Dabei geht es um mehr als um einen neudeutschen Begriff für das klassische Konzept der Wohngemeinschaft. Co-Living bietet ein „**All-Inclusive-Paket**“: Einziehen und Wohnen mit minimalem Aufwand in ansprechender Atmosphäre durch zeitgemäße Einrichtung, Serviceangebote und die Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten zu vernetzen und auszutauschen. Wichtig für Co-Living ist die zentrale Lage und die fußläufige Anbindung an Geschäfte mit Gütern des täglichen Bedarfs, an Ausbildungsstätten und an unterschiedliche Mobilitätsangebote.

Im Kardinalviertel in Klagenfurt wurde ein **dezentrales Nutzungskonzept** für acht Gebäude entwickelt. Als private Rückzugsbereiche sollen Einzelzimmer und Doppelzimmer sowie Single-Apartments angeboten werden. Zur gemeinschaftlichen Nutzung werden je nach verfügbarem Platz in verschiedenen Häusern größere Koch- und Essbereiche, Lounges und Partyräume, eine Dachterrasse und Fahrradabstellräume bereit gestellt. Von Fitnessstudio, Musikproberäumen, Co-Working-Space und Waschsalon sollen auch andere Bewohner:innen des Stadtviertels profitieren können.

## Wie profitieren Haus- und Wohnungseigentümer:innen?

Leerstehende Gebäude sind oft sanierungsbedürftig und müssen dem Bedarf neuer Mieter:innen entsprechend adaptiert werden. Mit einem Co-Living-Betreiber findet die Objekteigentümer:in eine:n Mieter:in, der durch ein langfristiges Konzept Sicherheit bietet und alle Agenden der weiteren (Unter-)Vermietung übernimmt. Ob die Objekteigentümer:in oder die Betreiber:in in erforderliche Sanierungen sowie Erweiterungen, Auf- und Umbauten investieren muss, ist Verhandlungssache und spiegelt sich im Mietpreis wider.

Die Objekteigentümer:in kann auch als Investor:in ins Co-Living einsteigen, mit Aussicht auf eine höhere Rendite, aber auch mehr Risiko. Die Nutzung leerstehender Gebäude bedeutet schlussendlich auch ihren Werterhalt.



# Bauliche Inspiration Veränderungen vor meinem 70er.



Regelung der Eigentumsverhältnisse und Parifizierung vor dem Umbau

## Geregelte Verhältnisse...

Unsere ursprüngliche Idee war, das Haus so zu adaptieren, dass für unsere drei Söhne drei gleich große Wohnungen entstehen. Nachdem wir verschiedene Varianten geprüft hatten, kamen wir zum Schluss, dass es besser ist, die Wohnungsgrößen nach den Bedürfnis-

sen der Bewohner zu richten. So entstand für Sohn Harald und seine Familie eine großzügige Wohnung und für Sohn Johannes eine Ferienwohnung. Es war uns wichtig, dass die kompakte Hülle des Bestandes erhalten bleibt und das Raumprogramm ohne Anbauten realisiert wird. Wir konnten den Platzbedarf eines Dreifamilienhauses ohne Anbauten im Bestand unterbringen. Dazu wurden bestehende Zimmer oder Flächen zu einer Wohnung verbunden und ausgebaut. Anstelle der Garage wurde ein Eingang mit Stiegenhaus geschaffen. Barrierefreies Bauen war leider nicht möglich, da zwischen den Wohnebenen immer einzelne Stufen liegen.

### Der Umbau

- Eingang und Stiegenhaus zum Dachgeschoß anstelle der Garage
- Dachgeschoßausbau. Einzelne Zimmer im Bestand zu Wohnung verbunden
- Bestehende Stückholzheizung als Ergänzung zur neuen Luftwärmepumpe
- Dacheinschnitt für Dachterrasse

**Helmut:** „Ich wollte den Umbau vor meinem 70. Geburtstag über die Bühne bringen!“

**Harald:** „Uns ist es sehr wichtig, dass unsere Kinder mit uns in Großeltern aufwachsen. So können sie täglich von ihren Fahrungen lernen.“

**Marie-Luise:** „Das Haus wurde immer von der Familie bewohnt. Damit das auch so bleibt, haben wir uns die Kaufrechte eingeraumt.“

### Wohnhaus Familie Sonderegger

- Badlastraße 27
- Baujahr (Ursprung): 1935
- Letzter Umbau: 2018/2019
- Wohnfläche: ...

LEERSTAND MIT AUSSICHT

**BESTE ENTSCHEIDUNG MEINES LEBENS:  
AUSSTELLUNG IN GÖFIS**

# BESTE ENTSCHEIDUNG MEINES LEBENS: AUSSTELLUNG IN GÖFIS

In der **Ausstellung „Die beste Entscheidung meines Lebens“** zeigt die Gemeinde Göfis (Vbg.) gelungene Beispiele, wie mindergenutzte Gebäude einer intensiveren Nutzung zugeführt werden konnten. Die Ausstellung soll der Bewusstseinsbildung der Bevölkerung für **Nachverdichtung** dienen. Sie ist online dokumentiert und kann auch bei der Gemeinde entliehen werden.

Göfis hat viele Maßnahmen gesetzt, um das Zentrum zu stärken und dabei auch Leerstände wieder befüllt. Dafür wurde die Gemeinde 2021 mit dem **Baukulturgemeindepreis** des Vereins LandLuft ausgezeichnet.

Nachverdichtung mittels Umbauen und Weiterbauen hat im Vergleich zum Neubau eines Einfamilienhauses viele Vorzüge:

- **Sanierung und Neubau kombinieren:** Für ein Haus steht ca. alle 30 Jahre eine Sanierung an. Indem das bestehende Gebäude für neue bzw. zusätzliche Bewohner:innen umgebaut wird, können Sanierung und Schaffung von neuem Wohnraum kombiniert und so Kosten gespart werden.
- **Gemeinsame Infrastruktur:** Pro Gebäude wird nur eine Heizung und ein Kanalanschluss benötigt. Anfallende Sanierungen werden von mehreren gemeinsam finanziert.
- **Alt werden im eigenen Haus:** Ein Umbau bietet die Möglichkeit für die ältere Generation, die eigenen Wohnräume barrierefrei zu gestalten und den Wohnkomfort zu erhöhen.
- **Sparsamer Umgang mit Baugrund:** Durch Nachverdichtung wird die bauliche Dichte erhöht, Grünflächen und dörflicher Charakter bleiben erhalten.
- **Gegenseitige Unterstützung:** Das Zusammenleben bringt Vorteile für alle Generationen. Arbeiten, die auf Gemeinschaftsflächen anfallen, können auf mehrere Personen aufgeteilt werden.
- **Großes Gebäudevolumen:** Ältere Gebäude verfügen oft über ungenutzte Keller, Dachböden und eventuelle Wirtschaftsgebäude.

*Inspiration*



Bild: Elias Grinzinger

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

# **NEUES ORTSZENTRUM: DIE ERBSE IN BRUCKNEUDORF**

# NEUES ORTSZENTRUM: DIE ERBSE IN BRUCKNEUDORF

Der historische Industriebau aus der späten Gründerzeit ist eines der schönsten Beispiele des romantischen Industriebaus in Österreich. Aufgrund ihrer Geschichte wird die ehemalige, mittlerweile denkmalgeschützte Konservenfabrik und Erbsenschälfabrik in Bruckneudorf (Bglld.) kurz „Erbse“ genannt. Auf dem Gelände entsteht nun das künftige **Ortszentrum der Gemeinde** in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof Bruck an der Leitha, 30 Zugminuten von Wien entfernt.

Nachdem der Betrieb Ende der 60er Jahre endgültig eingestellt wurde, wurde die Konservenfabrik saniert und als Einkaufszentrum genutzt, während die Erbsenschälfabrik weiter leer stand. Ab 2003 bespielte der gleichnamige Kulturverein die Räume der „Erbse“ mit einem modernen, vielfältigen Programm. 2019 wurde das Areal von der Oberwarther Siedlungsgenossenschaft (OSG) erworben, um es gemeinsam mit der Gemeinde Bruckneudorf zu entwickeln.

Die Fabrik wird die neue Volksschule beherbergen, nachdem die Schüler:innen bisher im benachbarten, zu Niederösterreich gehörigen Bruck an der Leitha unterrichtet wurden. Davor entsteht der neue Hauptplatz der Gemeinde, der als **„Kommunikations- und Generationszentrum“** dienen wird. Für das Kulturzentrum sollen Räume entstehen, in denen größere Veranstaltungen möglich sind.

Die OSG hat auf den umgebenden Flächen bereits eine Reihenhäuseranlage mit 30 Wohneinheiten umgesetzt. Geplant sind weitere 120 Wohnungen mit darunterliegender Tiefgarage, Büros, Geschäften und Gastronomie mit Gastgärten. Die zwei 43 Meter hohen Getreidesilos werden in Wohnhochhäuser mit 70 Wohnungen umgebaut – komplett mit einer Skybar in der obersten Etage. (Das Bild auf der anderen Seite zeigt den Blick, der die Gäste erwartet – abzüglich der noch ausstehenden Renovierungsarbeiten.)

Das Bauvorhaben ist ambitioniert: Es gilt, den Altbestand, eine Vielzahl an Nutzungswünschen, qualitativ hochwertigen öffentlichen Raum und moderne Technik in einem Gesamtkonzept zu vereinen. Die Fertigstellung des Areals ist für 2025 geplant.

# Wochenmarkt

Inspiration



Bild: Isabell Sturm/foi

LEERSTAND MIT AUSSICHT

**REGIONALE SPEZIALITÄTEN: KEMMTS  
EINA IM ORTSKERN VON TAMSWEG**

# REGIONALE SPEZIALITÄTEN: KEMMTS EINA IM ORTSKERN VON TAMSWEG

## „Kemmts eina – mia gfrein ins auf enk!“

Das ist das Motto von sechs Bio-Bäuerinnen und Bauern und zwei Kleingewerbe-Betrieben aus dem Salzburger Lungau. Nachdem sie lange Zeit gemeinsam am Wochenmarkt standen, bieten sie nun ihre Produkte gemeinsam in einem eigenen Bauernladen direkt am Tamsweger Marktplatz an. Dort bekommt man die frischen und regionalen Lungauer Spezialitäten die ganze Woche – das Geschäft ist wie ein kleiner, permanenter Wochenmarkt.

Das Geschäft hat wochentags ganztägig und am Samstag vormittags geöffnet. Die Verkaufszeiten sind aufgeteilt. Das bedeutet, dass sich die Betriebe, die ihre Produkte im Bauernladen anbieten, abwechseln, wer zu welcher Zeit im Geschäft steht. Jede:r verkauft die Produkte der anderen Betriebe mit.

Das Geschäft versteht sich nicht als Konkurrenz, sondern als Ergänzung zum bestehenden Wochenmarkt, der jeden Freitag in Tamsweg stattfindet.

Eigentümer:innengeführte Hofläden dieser Art gibt es mittlerweile vielerorts. Um Personalkosten einzusparen und die Öffnungszeiten zu verlängern, setzen einige auf Selbstbedienung, wahlweise mit Automaten oder mit Vertrauenskasse – die Erfahrungen sind gut! Beispiele findet man u.a. mit TRIXiS Dorfmarkt in Stanz im Mürztal (Stmk.) und mit dem Dorfladen in Flachau (Sbg.).

### Regionalen Produkten einen Raum geben

Bewährte Konzepte, die dazu dienen, Lebensmittel und Handwerk aus der Region anzubieten, können zusätzlich den Anstoß dazu geben, Leerstand im Ortskern zu aktivieren.

- Selbstbedienungsläden
- Regionalregale
- gemeinschaftlich geführte Läden
- Crossover-Konzepte, z.B. mit Gastronomie oder Buchhandel



Inspiration



Bild: © Rodlauer Greinmeister ZT

LEERSTAND MIT AUSSICHT

**GEMEINSCHAFTLICH REVITALISIEREN:  
CENTRAL WOHNEN IN IRDNING**

# GEMEINSCHAFTLICH REVITALISIEREN: CENTRAL WOHNEN IN IRDNING

In Irdning-Donnersbachtal hat sich eine bunt zusammengewürfelte **Gruppe von Bürger:innen** (Architekt:innen, Haustechniker:innen, Biowärmebetreiber:innen und die Forschungsanstalt Raumberg-Gumpenstein) zu einer **Projektentwicklungsgemeinschaft** zusammengefunden und ist zum **Bauträger** geworden.

„Das ressourcenschonendste Haus  
ist das nicht neu gebaute Haus.“

– Caroline Rodlauer, Mitinitiatorin und Architektin

## Warum wird eine Gruppe von Bürger:innen zum Bauträger?

Das „Fürstenhaus“, ein Gebäude aus dem 15. Jahrhundert mitten im Ortskern, am Hauptplatz von Irdning, drohte abgerissen und die Fläche zu einem Parkplatz umfunktioniert zu werden. Dadurch, dass das Haus so lange leer gestanden ist, war es stark sanierungsbedürftig. Früher war das legendäre „Café Central“ im Erdgeschoß untergebracht.

Die Projektentwicklungsgemeinschaft **kaufte das Gebäude der Gemeinde ab**; unter **Bürger:innenbeteiligung** wurde das Projekt aufgesetzt und anschließend unter **denkmalpflegerischen Vorgaben umfassend saniert**.

So sind zehn förderbare **Wohneinheiten** in den Obergeschoßen entstanden, welche insbesondere für junge Paare aus dem Ort vorgesehen sind. Die Region kämpft generell mit leistbarem Wohnraum und attraktiven Alternativen zum Einfamilienhaus am Ortsrand.

Im Erdgeschoß befinden sich eine Trafik und andere Räumlichkeiten sind darauf vorbereitet, dass Gastronomie einziehen kann: **Das Café könnte wieder zurückkehren in den Ortskern!** Es wird aktiv nach weiteren Nachnutzungen gesucht.

Mit der Revitalisierung und Neunutzung des „Ersten Hauses am Platz“ wurde ein wichtiger Bestandteil des **Ortsgedächtnisses** bewahrt und es wirkt als **Impulsgeber** für die weitere Ortskernbelebung.

*Inspiration*



Bilder: © Peter Leskovar / Gewog Arthur Krupp - Wien-Süd

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**WOHNRAUM MIT DENKMALSCHUTZ:  
GEWOG ARTHUR KRUPP**

# WOHNRAUM MIT DENKMALSCHUTZ: GEWOG ARTHUR KRUPP

Die **Gewog Arthur Krupp** wurde zur Schaffung von und Verwaltung der bestehenden Kruppschen Werkwohnungen in Berndorf (NÖ) gegründet und durch Ankauf in die **Unternehmensgruppe Wien-Süd** integriert. Dank der vorhandenen Expertise in der Erhaltung und Revitalisierung von **alten Wohnhausanlagen** konnte sie innovative, technisch durchdachte Konzepte für die Erhaltung und Umnutzung **historischer Gebäude** realisieren. Zahlreiche denkmalgeschützte Objekte in ihrem Besitz wurden vorbildlich und behutsam saniert.

Der Erfolg liegt in der Kombination unterschiedlicher **Förderangebote** (Wohnbauförderung, Kunst- und Kulturförderung, Bundesdenkmalamt etc.), **Know-how** (Planung, technische Lösungen, speziell geschulte Professionisten z.B. für Fenster, Dämmung), **Geduld** (Neunutzungskonzepte dauern mitunter Jahrzehnte, Suche nach spezifischen Detaillösungen durch Probieren unterschiedlicher Varianten, Einbindung aller Akteur:innen) und **Fingerspitzengefühl**. Der Aufwand lohnt sich, wie zahlreiche Preise belegen.

## Burg Bruck an der Leitha

*NÖ Wohnbaupreis 2021*

große Burganlage aus dem 11.-14. Jh.

**Neunutzung:** „Haus der Generationen“, 34 Wohnungen, Kindergarten, Ärzt:innenpraxis

**Herausforderungen:** lange Konzeptsuche, uraltes Mauerwerk

**Lösungen:** Kofinanzierung durch GBV (Verband Gemeinnütziger Bauvereinigungen), Wohnbauförderung, Baurechtsvertrag, Erhaltung von Wandgemälden

## Spinnerei Teesdorf

*NÖ Wohnbaupreis 2016*

ehem. Baumwollspinnerei von 1803, einer der ersten Stahlbetonbauten

**Neunutzung:** 69 Wohnungen, Dach-Pool, Verdoppelung der Nutzfläche

**Herausforderungen:** Statik, teilweiser Verfall, langer Leerstand vor der Umnutzung, Raumhöhe

**Lösungen:** Wohnbauförderung, Mittel zur Denkmalpflege, Unterbringung passender Wohnungsgrundrisse, Solaranlage am Dach, Zwischendecken

Inspiration



Bild: Isabele Sturmfol

LEERSTAND MIT AUSSICHT

# MASTERCLASS HOFTRANSFORMATION IM ALLGÄU

# MASTERCLASS HOFTRANSFORMATION IM ALLGÄU

Bauernhöfe und landwirtschaftliche Gebäude prägen die Region Allgäu in Deutschland und deren Dörfer und Städte. Sie sind Kulturgüter, Denkmäler, Zeitkapseln und gleichzeitig große **Potenzialräume**, denn viele von ihnen stehen leer. Gleichzeitig wird in der Region nach **Wohn-, Arbeits- und Freiräumen** gesucht.

Die kostenlose **Seminarreihe „Masterclass Hoftransformation“** richtet sich an Allgäuer Althofbesitzer:innen, die Inspiration, Ideen und Umsetzungshilfe suchen. Inhalt ist eine mögliche Transformation der Höfe und dabei wurden den Köpfen keine Grenzen gesetzt. „Über den Tellerrand blicken“ wurde zur Methode. Die Veranstaltungen wurden hybrid angeboten und tourten gleichzeitig durch das gesamte Allgäu. Organisation: Allgäu GmbH & Coworkland e.G.

## Inhalte

- temporäre Wohnformen und Sharing-Konzepte
- Ökosystem Althof
- Förderungen und Finanzen
- Baurecht und Umbauten
- Rechtliches im Bereich Sharing-Konzepte
- Marketing und Kommunikation

Eingebettet ist die Masterclass in ein buntes **Service- und Inspirations-Programm** der Allgäu GmbH. Die „**Hofliebe-Portraits**“ sind z.B. eine detailreiche Sammlung von gelungenen Sanierungs- und Umnutzungs-Beispielen von zuvor leerstehenden Höfen. Es gibt **Checklisten** für Althofbesitzer:innen und Videos, in denen Besitzer:innen von ihren Erfahrungen erzählen.

 **Projekt & Plattform: „Perspektive Landwirtschaft“ (in Ö) → [C14](#)**

*Inspiration*



Bild: Isabele Sturmfoi

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**SUCHEN SIE SICH IHRE  
GESCHICHTEN, BILDER UND BEISPIELE**

# SUCHEN SIE SICH IHRE GESCHICHTEN, BILDER UND BEISPIELE

## Beispiele mit Happy End inspirieren und sprechen Mut zu

Suchen Sie sich Ihre eigenen Best Practice-Beispiele, die zu Ihrer Region/ Gemeinde passen. Erweitern Sie Ihr Kartenset um Fotos oder legen Sie ein kleines Fotoalbum an, das Sie bei jedem Termin mithaben und in Phasen, in denen Motivation gefragt ist, aus der Tasche zaubern können. Kleben Sie die Fotos bei Begehungen an die Wand und lassen Sie sich und andere von den kreativen Nutzungsideen inspirieren.

## Eine gemeinsame Reise wirkt Wunder

Organisieren Sie Exkursionen zu den Erfolgsbeispielen. Eine gemeinsame Reise kann Wunder wirken z.B. in Sachen Bewusstseinsbildung. Geben Sie den Exkursionen ein fixes Datum im Jahresprogramm und laden Sie Ihre Zielgruppe frühzeitig ein. Oder animieren Sie zu einem spontanen Ausflug. Nehmen Sie Objekt-Eigentümer:innen auch mal in eine andere Gemeinde mit und erzählen Sie die Geschichte des Ortes.

## Voneinander lernen und im Austausch bleiben macht mehr Spaß

Laden Sie Personen zu Veranstaltungen ein, die den Weg der Leerstandsaktivierung bereits hinter sich haben und lassen Sie sie ihre Geschichten erzählen. Planen Sie genügend Zeit und den passenden Raum für einen informellen Austausch ein, z.B. bei Käse und Wein aus der Region.

Besuchen Sie andere Leerstandsmanger:innen, Netzwerktreffen und/oder gründen Sie ihre eigene Support-Group, um am Laufenden zu bleiben und nicht den Spaß an der Sache zu verlieren.



# ANFORDERUNGEN AN LEERSTANDSMANAGER:INNEN

*„Du musst schon Druck machen, aber kuscheligen Druck.“*

–Erich Biberich, Leerstandskümmerer Trofaiach

## Skills

- kommunikativ und gut im Zuhören sowie Netzwerken
- Bedürfnisse verstehen, Lösungen anbieten und motivieren
- den Umgang mit Menschen aktiv suchen
- soziale Intelligenz, weil häufig Vermittler:innen-Rolle
- Zusammenhänge gut erklären und Ängste nehmen können
- Emotion und Leidenschaft für die Thematik
- pro-aktives Arbeiten: Probleme und Aufgaben eigenständig erkennen
- Umsetzungsstärke und keine Angst davor, Fehler zu machen
- dicke Haut, Flexibilität und Kreativität
- systematische Herangehensweisen und Methodenkoffer
- Geduld und Beharrlichkeit

*„Der Job ist wie eine Partner:innen-Vermittlung.“*

–Erich Biberich, Leerstandskümmerer Trofaiach

## Aufgaben

- Bindeglied zwischen Eigentümer:innen, Politik, Verwaltung, Suchenden etc. und mit all diesen Personen den Kontakt pflegen
- Erfassen und Verwalten von verfügbarem und potenziellem Leerstand
- umfangreiche Öffentlichkeits- und Pressearbeit, um in der Bevölkerung das Bewusstsein für Leerstand zu schärfen und die Betroffenheit aufzuzeigen
- Betreuung von Gründer:innen, Wohnstandortsuchenden, Netzwerk-Partner:innen etc., Angebot und Nachfrage zusammenbringen
- Methoden zur Leerstandsaktivierung anwenden

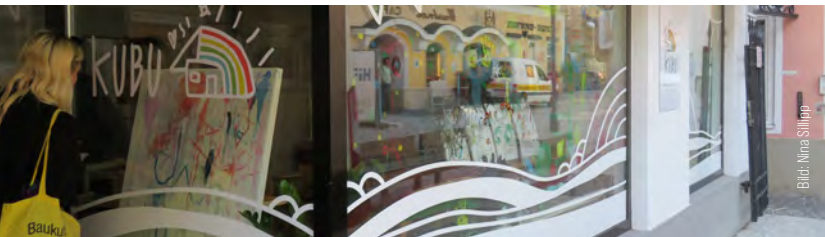
# ANFORDERUNGEN AN LEERSTANDSMANAGER:INNEN

## (Fach-)Wissen, das helfen kann

- Gemeinde- und Regionalentwicklung, Stadtplanung, Raumordnung, Widmungen, Beteiligungsverfahren, Architektur
- technisches Sanierungswissen
- Recht: Baurecht, Wohn- Immobilien, Mietrecht, Gewerberecht, Eigentumsrecht
- die Unternehmer:innen-Seite (KMUs) verstehen: Betriebswirtschaft, Erstellen von Businessplänen
- Förderwesen
- Kommunikation, Marketing, Public Relations (z.B. Presseaussendungen)
- Psychologie, Moderation und Mediation
- Veranstaltungsorganisation
- Vernetzungsinstrumente und -methoden
- (Projekt-)Management
- Trendforschung: verstehen, „wo geht es mit der Gesellschaft generell hin“

„Es braucht das Wissen, dass Dinge teilweise lange dauern, und die Zuversicht, dass es immer mehrere Wege und Möglichkeiten gibt. Irgendwann findet man eine Tür, durch die man durch kann!“

– Johann Stixenberger, Innenstadtkoordinator Waidhofen an der Ybbs



# WAS IST DAS SCHÖNSTE AN DER AUFGABE?

- Wenn alle am selben Strang ziehen.
- Dass es täglich neue Herausforderungen gibt.
- Dass man sich immer wieder neu profilieren und aufstellen kann (und muss).
- Zu sehen, dass es das Bemühen wert war und Dinge passieren.
- Wenn man später durch die Tür geht und das Projekt nicht nur am Papier existiert, sondern im Raum umgesetzt ist.
- Der Spaß und die Freude am Tun!

*„Das Schönste war das Entstehen eines Wir-Gefühls.“*

– Nadine Thaler, Stadtteilmanagement Klagenfurt



# WAS SIND PROBLEME BEIM TUN?

„Standortmanagement ist ein klassischer Job mit zwei Schritten vor und einem zurück.“

– Erich Biberich, Leerstandskümmerer Trofaiach

Die Kommunen sind bei Leerständen auf die Kooperation der Eigentümer:innen angewiesen. Es gibt viele Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt:

- Die Kommunikation mit einzelnen Akteur:innen kann mühsam sein.
- Die Datenverfügbarkeit ist meist gering.
- Klare und vollständige Angaben (Fotos, Mietpreise als Gesamtpreis, Weitervermittlung, Netto oder Brutto etc.) fehlen.
- Es gibt immer mal wieder Neid und Missgunst untereinander.
- Leerstandsmanagement kann unmöglich werden, wenn die Politik, Bürgermeister:in oder Amtsleiter:in nicht hinter dem Vorhaben stehen.
- Hinderlich sind parteipolitische Befindlichkeiten. Es muss sachbezogen gearbeitet werden. Wichtig ist, dass die Leerstandsmanager:in mit allen Parteien gut auskommt und sich als neutraler Vermittler positioniert.
- Reden über Halbgares geht häufig nicht. Leider mag die Öffentlichkeit darum manchmal den Eindruck gewinnen, es passiere nichts - aber manche Informationen können zu gewissen Zeitpunkten einfach (noch) nicht öffentlich geteilt werden.
- Der Wechsel von Personen im Verwaltungsbereich ist meist ein Problem. Es besteht die Gefahr, dass Know-how und aufgebaute Netzwerke verloren gehen.

Man kann es nicht immer jeder und jedem recht machen!

*Pionierin*



Bild: AmagZweimüller

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**OLGA FEDIK - CIMA**

**STADTMARKETING RIED IM INNKREIS**

# OLGA FEDIK - CIMA STADTMARKETING RIED IM INNKREIS

## *Hallo – mein Name ist Olga!*

Ich habe Geographie mit Schwerpunkt Wirtschafts- und Sozialgeographie studiert und arbeite seit sieben Jahren für die CIMA Beratung + Management GmbH. Begonnen hat alles mit einem Praktikum. Mittlerweile bin ich Projektleiterin der ARGE Stadtmarketing Ried, deren Geschäftsführung wir extern betreuen. Unsere Vorzeige-Projekte sind vor allem StadtUp und ImmoUp.

Meine Aufgaben sind enorm vielfältig. Vom Mascherlbinden für unsere Tannenbäume zu Weihnachten bis hin zur Immobilienentwicklung ist alles dabei. Ich koordiniere Werbemaßnahmen, recherchiere und erhebe Leerstand, stehe in laufendem Kontakt mit Gründer:innen, Hauseigentümer:innen und Netzwerkpartner:innen, organisiere Besprechungen und Events und vieles mehr.

Etwas schwierig ist die wenige Zeit, die man für so eine wichtige Aufgabe hat. Auch die Kommunikation mit den Eigentümer:innen und Gewerbetreibenden, das Konkurrenzdenken zum Beispiel bei Makler:innen und die große Erwartungshaltung der Bürger:innen. So bist du auch mal der Prellbock, wenn etwas nicht funktioniert – damit musst du umgehen können.

Das Schönste an meinem Job ist, wenn ich sehe, dass es das viele Bemühen wert war und die Dinge realisiert werden können. Da gehst du dann später durch Ried und es ist wirklich umgesetzt. Das ist Wow!

## *Mein Tipp:*

Learning by Doing! Durch das breitgefächerte Themenfeld der CIMA lernt man die Arbeit mit unterschiedlichen Zielgruppen und Stakeholdern bestens kennen. Fortbilden kann man sich bei der Tomorrow Academy und den Praxistagen des Stadtmarketing Austria.

Pionier



Bild: Gerth Weidhohenan der Ybbs

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**JOHANN STIXENBERGER  
INNENSTADTKOORDINATOR WAIDHOFEN**

# JOHANN STIXENBERGER

## INNENSTADTKOORDINATOR WAIDHOFEN

### *Hallo – ich heiße Johann!*

Ich komme eigentlich aus der Landwirtschaft, habe jahrzehntelange Erfahrung in der Stadt- und Dorferneuerung und bin – mit Pause – seit vielen Jahren Innenstadtkoordinator von Waidhofen an der Ybbs.

Bei uns gibt es – ohne EKZ – 14.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche, fast 50% davon liegen im Stadtkern. NÖ-weit liegt dieser Wert bei etwa 25%. Die größte Fläche nimmt ein Drogeriemarkt mit 450m<sup>2</sup> ein. Die meisten Flächen sind 70-90 m<sup>2</sup> groß, da gibt es auch die größte Nachfrage von Gründer:innen und Dienstleister:innen.

Mein Ziel ist, zwischen den einzelnen Kräften zu vermitteln – Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Hausbesitzer:innen. Außerdem Anfragen betreuen, Flächen finden und vieles mehr. Zu Beginn lag der Fokus auf Geschäftsleerstand im Erdgeschoß. Mittlerweile geht es auch immer mehr um Dienstleistungen und um Wohnen: 2011 lebten 520 Leute im Stadtkern, mittlerweile sind es um die 800.

Heute ist die Stabstelle Stadtentwicklung im Bürgermeister-Büro integriert. Das Team trifft sich wöchentlich zum Jour fixe und kümmert sich um (Innen-)Stadtentwicklung, Kultur und Tourismus. Diese Bereiche bedingen sich gegenseitig. Auch der Wissensaustausch mit anderen Institutionen, z.B. dem Städtebund, dem Verein LandLuft und der Zukunftsorte-Plattform, ist mir wichtig.

Der bisher schönste Erfolg für mich ist, dass die Innenstadt unser EKZ ist!

### *Meine Tipps:*

- Das Spiel der Kräfte verstehen und „mitspielen“ – immer auf Augenhöhe.
- Fortlaufende Zusammenarbeit und Zusammenwirken sind wichtig.
- Es braucht permanente Kommunikation, vor allem mit der Bürgermeister:in.
- Positiv denken, mit Leidenschaft und Geduld dranbleiben, bei Rückschlägen nicht vom Weg abbringen lassen und sich freuen, wenn etwas gelingt.





Pionierin



Bild: Theo Kust / imagefoto.at

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**BETTINA REHWALD**

**PROJEKTMANAGERIN EISENSTRASSE NÖ**

# BETTINA REHWALD

## PROJEKTMANAGERIN EISENSTRASSE NÖ

### *Hallo – ich bin Bettina!*

Auf der FH in St. Pölten habe ich den Lehrgang Produktmanagement und Marketing besucht. Danach war ich in der Veranstaltungsbranche tätig. 2018 hat mir eine Freundin eine Stellenausschreibung vom LEADER-Büro Eisenstraße NÖ geschickt. Das Angebot hat mir gleich sehr gefallen. Heute bin ich Projektmanagerin des Projekts „Gründung findet Stadt“. Meine 20 Wochenstunden sind damit gut ausgefüllt. Die größte Herausforderung in meinem Job ist, dass man mit den Eigentümer:innen ins Gespräch kommt und ihr Vertrauen gewinnt. Man muss zuhören und Bedürfnisse erkennen können. Und die sind so unterschiedlich, genauso wie die Gründe, warum Flächen leer stehen.

Man braucht ein Gespür für Menschen, einen langen Atem, viel Herz für die Sache und man sollte eine gute Netzwerker:in sein!

Zusätzliches Wissen in Architektur und Raumplanung wäre oft hilfreich; man kann dafür aber auch Expert:innen zu Rate ziehen. Die Personen am Bauamt sind wichtige Partner:innen und sehr kompetent. Bei uns hat die Pflege der Immo-Datenbank hohe Priorität. So haben wir Überblick, wenn eine Anfrage kommt. Das ist Grundvoraussetzung für eine professionelle Beratung.

### *Meine Tipps:*

- Auf Augenhöhe kommunizieren und nicht überheblich rüber kommen.
- Keine Scheu haben, an Türklingeln zu läuten.
- Gut mitdokumentieren und mitschreiben! Du kannst/brauchst dir nicht alles merken.
- Dinge gleich erledigen! Auch wenn es mal außerhalb der Bürozeiten ist. So braucht man weniger Zeit beim Wiederreindenken.
- Es braucht eine flexible Arbeitszeitenregelung mit der Arbeitgeber:in.



Blatt Elisabeth Lehner

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**BEATRICE BEDNAR & NADINE THALER  
STADTTEILMANAGEMENT KLAGENFURT**

# BEATRICE BEDNAR & NADINE THALER STADTTEILMANAGEMENT KLAGENFURT

## *Hallo – wir sind Bea und Nadine!*

Wir haben zu zweit das Stadtteilmanagement des Kardinalviertels in Klagenfurt organisiert – das war eines der Ergebnisse eines Bürger:innenbeteiligungsprozesses. Bea bekam gemeinsam mit einer Mitbewerberin den Auftrag. Als diese aus organisatorischen Gründen ausgestiegen ist, hat sie Nadine als Mitarbeiterin empfohlen. Wir haben den Job für Jahre gemeinsam gemacht.

Bea ist Landschaftsarchitektin, Nadine ist Kulturmanagerin. Unsere Aufgaben im Stadtteilmanagement haben wir „learning by doing“ übernommen. Unsere Aufgabe war es, das Viertel zu beleben. Wichtig war es, dem Stadtteil eine Identität zu geben, das hilft auch beim Thema Leerstand. Mittlerweile kennt man das Quartier unter dem Begriff „Kardinalviertel“, darauf sind wir auch stolz.

Unsere Aufgabenfelder reichen von Veranstaltungsorganisation über Pressearbeit bis zur Erstellung einer Leerstandsübersicht. Dafür ist es notwendig, mit vielen Menschen zu sprechen. Man sollte generell gut zuhören können für diesen Job, braucht aber auch eine dicke Haut, denn es gibt viele Rückschläge.

Wir sind sehr dankbar, dass wir den Job zu zweit machen konnten, das hat viele Vorteile. Durch unseren Altersunterschied konnten wir unterschiedliche Zielgruppen erreichen. Bei schwierigen Dingen unterstützten wir uns gegenseitig. Es ist auch einfacher und macht mehr Spaß, im Team kreativ zu sein.

Unser Tipp ist, dass wir der Meinung sind, dass diese Aufgabe generell besser von einem Team zu erledigen ist, da es viele unterschiedliche Expertisen und auch Charaktere braucht, um etwas zu bewegen.

Als besonders herausfordernd empfinden wir, dass es unendlich viele kleine Schritte braucht, das Budget leider viel zu gering für diese wichtige Aufgabe ist und es Blockierer:innen gibt. Das Schönste am Job aber ist die Herausforderung, die Abwechslung und das Wir-Gefühl, das sich bei Erfolg einstellt.

Pionier



Bild: Foto-Freisinger

LEERSTAND MIT AUSSICHT

**ERICH BIBERICH**

**LEERSTANDSKÜMMERER TROFAIACH**

# ERICH BIBERICH

## LEERSTANDSKÜMMERER TROFAIACH

### *Hallo – ich heiße Erich!*

Ursprünglich in der Wirtschaft tätig, habe ich neben einem Unilehrgang für Projektmanagement auch einige Weiterbildungen über Marketing und Veränderungsmanagement gemacht. 2015 ergab sich für mich die Übernahme der Innenstadtkoordination in Trofaiach. Anfangs war das nur ein grober Arbeitsauftrag zur Belebung der Innenstadt, alles weitere war „learning on the job“. Mittlerweile existiert sogar eine Stellenbeschreibung. Ich bin bei der Gemeinde angestellt, mein direkter Vorgesetzter ist der Stadtamtsdirektor. Mein Jahresgehalt bringe ich der Stadt u.a. durch Förderungen wieder rein.

Innenstadtkoordination ist die Drehscheibe zwischen Themen, Akteur:innen und relevanten Stellen. Darin sind konkrete Projekte eingebettet. Informationen verbreiten, Kommunikation und Meinungsbildung mit allen Bürger:innen betreiben – eigentlich klassisches Veränderungs- und Beziehungsmanagement. Mein betriebswirtschaftliches Know-how kommt mir bei der Begleitung von Unternehmer:innen, aber auch bei der Fördergeldbeschaffung und -abwicklung zugute. Know-how, über das ich nicht selbst verfüge, hole ich mir von außen. Generell bin ich der Meinung, dass ein Blick von außen oft wertvoll sein kann.

Das Schönste am Job ist für mich die Abwechslung, Selbstständigkeit und Freiheit beim Arbeiten. Ich schätze es, einen gesellschaftlichen Beitrag für meine Stadt und Region leisten zu können.

### *Meine Tipps:*

- Aus Erfahrung kann ich sagen: Es ist kein Nachteil, ein „Zugereister“ zu sein.
- Eine Gemeinde arbeitet anders als eine Firma.
- Man kann es nicht allen Recht machen, manchmal sogar nur ganz wenigen.
- Manchmal ist man sehr einsam und braucht Ausgleich und Rückzug, um Motivation und Leistung aufrecht zu erhalten.



*Pionier*



Bild: © RVS

**LEERSTAND MIT AUSSICHT**

**PETER MAYR**

**GF RAIFFEISEN IMMOBILIEN SALZBURG**

# PETER MAYR

## GF RAIFFEISEN IMMOBILIEN SALZBURG

### *Hallo – mein Name ist Peter!*

Ich bin Geschäftsführer bei Raiffeisen Immobilien Salzburg und Sachverständiger für das Immobilienwesen. In meinen mehr als 20 Jahren in der Branche habe ich gelernt, dass Eigentümer:innen kritischer geworden sind – sie wollen beraten werden, was mit ihrer Immobilie gemacht werden kann. Wir Makler:innen hören hinein und überlegen gemeinsam, was am besten passt. Außerdem „rechnen wir die Liegenschaft durch“ und prüfen rechtliche Belange.

Schützenswerte Substanz ist Teil unserer Kultur und muss als solche unbedingt erhalten werden. Denkmalschutz ist jedoch oft ein „Angstthema“, nämlich, wenn er als unüberwindbare Hürde anstatt als Chance gesehen wird. Hier wäre Aufklärungsarbeit wichtig, z.B. bietet sich die Arbeit mit Best-Practice-Beispielen an. Es wäre außerdem wichtig, Denkmalschutz neu zu diskutieren, denn momentan ist der Erhalt oft nicht leistbar. Leerstandsmanager:innen könnten hierbei das Bindeglied zwischen Eigentümer:in und Verwaltung sein.

Wünschen würde ich mir ein stärkeres Netzwerk – eine gemeinsame Plattform für Gemeinde, Immobilien-Expert:innen, Wirtschaftskammer und andere wichtige Organisationen. Man sollte sich regelmäßig auf Augenhöhe austauschen, Vertrauen aufbauen und mit fachlichem Know-how inspirieren.

### *Meine Tipps:*

- Feinfühlig mit Eigentümer:innen kommunizieren, um Vorbehalte zu nehmen.
- Ideen für Nachnutzung parat haben.
- Argumente wie z.B. Wertverlust der Immobilie vorbereiten.
- Wissen über Baurecht und Mietrecht aneignen.
- Ein gutes Netzwerk ist wichtig! Vieles kann nicht allein von der Gemeinde oder einer einzelnen Person, sondern besser regional gelöst werden.

