

ZukunftsRäume

Gemeinsam gegen den Leerstand

Stadt Werdohl | Werdohl Marketing
GmbH | Citymanagement Werdohl

Objektbezogene Maßnahmen

Der Eigentümer einer Immobilie kann durch verschiedene Maßnahmen die Attraktivität seines Objektes erhöhen und/oder die Nutzungsmöglichkeiten erweitern, was die Wahrscheinlichkeit einer schnellen Wiedervermietung stark erhöhen kann.

Mietminderung:

- individuelle Mietpreisvereinbarungen als Anreiz für neue Mieter

Aufwertung:

- z.B. Fassadensanierung: potentielle Wertsteigerung des Objektes, Attraktivität für hochwertigere Nutzungen steigt, Kreis potentieller Mieter erhöht sich; **Förderung über Fassaden- und Hofflächenprogramm der Stadt Werdohl möglich**

Umbau/Umnutzung:

- andere Nutzungen in Ladenlokalen ermöglichen z.B. Büros, Wohnen, Gastronomie;
- erweitert Kreis potentieller Mieter; neue Branchen können für den Standort erschlossen werden;
- **Förderung z.B. über KfW Bank möglich**

Temporäre Nutzungen

Zwischennutzungen stellen eine Möglichkeit dar die negativen Auswirkungen von Leerständen auf das Stadtbild zu verringern und tlw. einen Beitrag zum Standortmarketing leisten.

- Schaufensterwettbewerb; Werbeauslagen
- (Kunst-)Ausstellungen
- Nutzung durch Jugendliche

Leerstandsmanagement – Kurzinfos

Def. Leerstandsmanagement: LM beschreibt „die Sammlung und den Austausch von Informationen bzgl. nicht genutzter Gewerbeflächen mit dem Ziel, ein Vorgehen zu entwickeln, um dauerhafte, nicht marktfähige Leerstände zu beseitigen. Eine zentrale Aufgabe des LM liegt deshalb in der Erarbeitung von Handlungsoptionen für leer stehende Gewerbeflächen [...]“ (Good Practice Reader Innovationsagentur Stadtumbau NRW: Strategisches Leerstandsmanagement, 2009)



Vorgehen LM in Werdohl:

- Gründung einer internen Arbeitsgruppe (Stadt Werdohl, Werdohl Marketing GmbH, Stadtumbaumanagement)
- Sammeln von Informationen zu Leerständen und aktive Ansprache der Eigentümer
- Aufbau einer Vermietungsbörse
- Ideenfindung für Nach- /Um-/Zwischennutzungen
- Aktives Standortmarketing

Das Ziel jeden Leerstandsmanagements ist es die leerstehenden Ladenlokale, unabhängig von etwaigen Zwischennutzungen, wieder für einen langfristigen Zeitraum mit Leben zu füllen. Um dies zu erreichen stehen verschiedene Strategien und Instrumente zur Verfügung, welche sich häufig auch miteinander verbinden lassen.

Marketing/Vermarktung



- Maßnahmen zur Steigerung der Attraktivität des Geschäftsstandortes sowie der Vermarktung von Flächenpotenzialen
- Erstellung von werbewirksamen Materialien z.B. eines **Standortprofils, Einkaufsführers** etc.
- Aktionen/Events z.B. Stadtfest, verkaufsoffener Sonntag
- Vermarktung leerstehender Ladenlokale über eine **Vermietungsbörse/Gewerbeflächenbörse** (vor Ort+online)

Vorteile



- Ein attraktiver Geschäftsstandort lockt potentielle Investoren und neue Kunden gleichermaßen an
- Aktionen und Events können neue Konsumentengruppen erschließen und die Aufmerksamkeit auf den Standort lenken
- Vermietungsbörse bietet die Möglichkeit potentielle Interessenten über leerstehende Ladenlokale zu informieren und passgenau an den entsprechenden Vermieter zu vermitteln
 - ➔ erhöhte Wahrscheinlichkeit leerstehende Ladenlokale schnell wieder mit Leben zu füllen

Eigeninitiative



- Mitwirkung an Aktionen und Events
- Einbringen von Ideen für die Erstellung eines Standortprofils und/oder Einkaufsführers
- Leerstehende Ladenlokale dem Stadtumbaubüro melden und über die Vermietungsbörse vermarkten; Änderungen/Neuvermietungen sofort mitteilen

Existenzgründerwettbewerb



- Durchführung eines Wettbewerbs bei der die beste Geschäftsidee prämiert wird
- Gewinner erhält Anschubfinanzierung (z.B. durch IHK, Sparkasse) + individuelle Beratung/ langfristiges Coaching und **die Möglichkeit für einen bestimmten Zeitraum mietgünstig/-frei in einem Ladenlokal seine Idee zu verwirklichen**
- Zielgruppen: Existenzgründer, junge Unternehmen, Studenten/Hochschulabsolventen usw.
- Beispiel IHK-Gründungsinitiative

Vorteile



- Über Mietsubventionierungsmodell Beteiligung an Umsätzen möglich
- Schwer vermietbare, weil sehr kleine Ladenflächen sind bei Existenzgründern sehr gefragt
- Neue innovative Nutzungen welche die Attraktivität des Standortes weiter erhöhen

Eigeninitiative



- Bereitschaft mit leerstehendem Ladenlokal an Existenzgründerwettbewerb teilzunehmen und einen entsprechenden Zeitraum auf Mieteinnahmen zugunsten einer langfristigen Perspektive zu verzichten