Dezember 2026
www.fiedlergewerbeimmo.de

RAUM
FÜR UNTERNEHMEN

Immobilien-Informationen aus der Region



THEMA

Neue Spielräume

Chancen für Unternehmen
in einem veränderten Immobilienmarkt



WIE GEHT ES WEITER?

Wer heute eine Gewerbeimmobilie sucht oder vermarktet, merkt schnell: Angebot und Nachfrage klaffen auseinander. Es gibt mehr Flächen als Interessenten. Das schafft neue Chancen für Unternehmen, die passende Räume suchen oder bestehende Immobilien weiterentwickeln wollen.

Bei klassischen Büroflächen bleibt die Nachfrage verhalten. Gleichzeitig erreichen uns immer mehr Anfragen aus dem Gesundheits- und Sozialbereich sowie von Bildungsanbietern. Das eröffnet neue Möglichkeiten, stellt uns aber auch vor neue Anforderungen.

Oft geht es dabei nicht mehr nur darum, welche Fläche zu welchem Nutzer passt. Häufig prüfen wir ganzheitlich gemeinsam mit Eigentümern, Interessenten, Architekten, Fachplanern und Behörden, welches Potenzial in einer Immobilie steckt. Kann aus einer Bürofläche beispielsweise eine Praxis oder eine Wohnung werden? Welche Voraussetzungen müssen dafür geschaffen werden?

Ähnliche Fragen stellen sich bei Gewerbe- und Produktionsimmobilien. Findet sich kein Nutzer für eine Fläche in ihrer bisherigen Form, suchen wir nach Alternativen: Welche andere Nutzung ist denkbar? Lohnt sich eine Aufteilung? Was müssen wir baulich ändern? Gerade bei Umnutzungen wird der Austausch mit den zuständigen Baurechtsbehörden immer wichtiger.

Unsere Arbeit beginnt deshalb oft schon vor der eigentlichen Vermittlung. Wir analysieren den Standort, prüfen Möglichkeiten und entwickeln manchmal eine neue Perspektive für die Immobilie. Es reicht nicht, nur auf den aktuellen Zustand zu schauen. Entscheidend ist, was morgen entstehen kann. Der Markt bietet heute Gestaltungsspielräume, wie wir sie lange nicht hatten.

Johannes Fiedler

Jannis Rotar



DIE PASSENDE LÖSUNG STEHT OFT SCHON DA

Neubau ist teuer geworden. Gleichzeitig gibt es wieder mehr Gewerbeimmobilien am Markt und die Kaufpreise haben sich gegenüber den Höchstständen verändert. Für Unternehmen mit Flächenbedarf lohnt es sich deshalb, Bestandsobjekte wieder genauer anzusehen.

Die Kosten für einen Neubau sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Die Baupreise für gewerbliche Betriebsgebäude lagen laut des Statistischen Bundesamts im zweiten Quartal 2026 rund 41 Prozent über dem Niveau von 2021. Hinzu kommen höhere Finanzierungskosten.
Gleichzeitig ist das Angebot an Bestandsimmobilien quer durch alle Nutzungsarten wieder breiter geworden. Auch die Kaufpreise haben sich angepasst und liegen in unserem regionalen Markt nach unserer Erfahrung heute bis zu einem Viertel unter dem Niveau von 2021.

Bestand genau durchrechnen

Passt eine vorhandene Immobilie bei Lage, Größe und Gebäudestruktur weitgehend zum Unternehmen, lohnt sich der Vergleich mit einem Neubau. Umbauten und Modernisierungen kosten Geld, trotzdem liegt die Anpassung eines weitgehend passenden Bestandsobjekts in den von uns begleiteten Fällen über einem Drittel unter den Kosten einer vergleichbaren Neubaualternative.

Auch die Zeit spricht für den Bestand. Das Gebäude ist bereits vorhanden. Natürlich müssen Zustand, Nutzungsmöglichkeiten und notwendige Umbauten geprüft und geplant werden. Je nach Vorhaben sind auch Genehmigungen erforderlich. Trotzdem kann eine Sanierung oder ein Umbau oft deutlich schneller umgesetzt werden als die Planung und Errichtung eines Neubaus auf der grünen Wiese.

Vom Interim zur dauerhaften Lösung

Ein Beispiel dafür ist eine an einen Energiezulieferer vermietete Halle in Münsingen. Ursprünglich war sie lediglich als Interimslösung gedacht, bis ein geplanter Neubau fertiggestellt werden sollte. Inzwischen wurden die Neubaupläne verworfen. Der Energiezulieferer bleibt langfristiger Mieter und das Bestandsgebäude wird im kommenden Jahr für die weitere Nutzung saniert.
Nicht jedes Bestandsobjekt eignet sich für jedes Unternehmen. Wenn Lage und Gebäudestruktur passen, sollte eine Immobilie aber nicht vorschnell ausgeschlossen werden. Oft lässt sich der Bestand mit überschaubaren Anpassungen auf die Anforderungen des neuen Nutzers ausrichten und ist meistens die wirtschaftlichere Lösung.



ZWEI SEITEN EINE FLÄCHE

DAMIT ES FÜR BEIDE PASST

Eine Gewerbeimmobilie funktioniert langfristig dann, wenn sie zu den Anforderungen ihrer Nutzer passt. Dafür braucht es die Bereitschaft, die Fläche weiterzuentwickeln und in eine dauerhafte Nutzung zu investieren. Gerade im Bestand beginnt eine erfolgreiche Vermietung deshalb häufig mit zwei Fragen: Was braucht das Unternehmen und was ist für den Eigentümer sinnvoll machbar?

Für das Unternehmen zählt, dass die Fläche zu den betrieblichen Abläufen passt. Die Kosten sollen verlässlich planbar bleiben, größere Investitionen in ein fremdes Gebäude möglichst überschaubar. Investiert der Mieter selbst in den Standort, spielt zudem die Planungssicherheit eine wichtige Rolle.
Der Eigentümer schaut naturgemäß auf andere Punkte: Ist der Mieter zuverlässig und bonitätsstark? Lässt sich Leerstand vermeiden? Trägt die vereinbarte Laufzeit die notwendigen Investitionen? Und bleiben die Veränderungen auch für eine spätere Nutzung sinnvoll?

**Am Ende müssen beide Interessen zusammenpassen:
Der Standort muss für das Unternehmen funktionieren und die Vermietung für den Eigentümer wirtschaftlich sein.**

Im Bestand wird dieser Ausgleich schnell konkret. Vielleicht braucht es ein zusätzliches Tor, eine andere Raumaufteilung, Investitionen in die digitale Infrastruktur oder Änderungen an der Gebäudetechnik. Dann stellt sich die Frage, wer investiert. Verbesserungen, die auch später vielseitig nutzbar sind, übernimmt eher der Eigentümer, sehr spezielle Einbauten eher der Mieter. Dazwischen gibt es viele Möglichkeiten: geteilte Kosten, längere Vertragslaufzeiten oder eine Berücksichtigung über die Miethöhe.
Diesen Interessenausgleich begleiten wir bei Fiedler im Rahmen der Mietvertragsverhandlungen. Wir klären, welche Anforderungen an die Fläche bestehen, welche Investitionen notwendig sind und wie diese zwischen den Parteien berücksichtigt werden können.
Gerade bei Bestandsimmobilien entsteht die passende Lösung häufig erst in der Abstimmung zwischen Eigentümer und Mieter.

EIN STANDORT,
NEUE MÖGLICHKEITEN

Ehemalige Unternehmensstandorte für neue Nutzer





Über viele Jahre wächst eine Unternehmensimmobilie mit ihren Nutzern. Räume werden umgebaut, Technik ergänzt, Anlagen installiert. Zieht der Betrieb aus, passt dieses Gesamtpaket nur selten auf Anhieb zum nächsten Unternehmen. Das muss kein Ausschlusskriterium sein. Vorausgesetzt, der notwendige Aufwand wird früh und realistisch eingeschätzt.

Das zeigt eine Produktionsimmobilie in Rottenburg, die wir derzeit vermarkten. Der bisherige Nutzer aus der Metallverarbeitung hinterlässt spezielle Einbauten, darunter eine Wasseraufbereitung sowie Thermoöl- und Warmbehandlungsöfen. Für andere Betriebe können diese Anlagen wertlos oder sogar hinderlich sein. Deshalb haben wir frühzeitig Angebote für einen möglichen Rückbau eingeholt. Dies kommunizieren wir mit qualifizierten Interessenten, damit diese wissen, mit welchen Kosten sie rechnen müssen.

In Bad Urach sieht die Ausgangslage ganz anders aus. Ein Nebengebäude ist einsturzgefährdet. Auf dem Grundstück befand sich eine eigene Tankstelle und eine städtische Müllkippe. Solche Punkte lassen sich nicht nebenbei klären. Ein Altlastengutachten und konkrete Angebote für Sanierung und Teilabbruch schaffen deshalb Transparenz über Maßnahmen und Kosten.

Bei größeren Unternehmensstandorten kommt noch eine weitere Frage hinzu: Soll die Immobilie als Ganzes weitergenutzt werden, oder eröffnet eine Aufteilung bessere Chancen? Dafür reicht ein Blick auf die Quadratmeter nicht aus. Zuschnitt, Erschließung, Gebäudetechnik und Baurecht müssen zusammenspielen.

Jeder ehemalige Unternehmensstandort erzählt seine eigene oft eindrucksvolle Geschichte und hinterlässt entsprechende Spuren. Für einen neuen Nutzer ist davon nicht automatisch alles problematisch. Entscheidend ist, rechtzeitig herauszufinden, was weitergenutzt werden kann, wo Veränderungen nötig sind und was sie kosten.

FREIE GEWERBEFLÄCHEN
IN DER REGION

Die Immobilie ist mehr als nur ein Standort. Sie ist Teil der Identität eines Unternehmens, prägt seine Abläufe und schafft die Grundlage für seinen wirtschaftlichen Erfolg. Hier finden Sie eine Auswahl aktueller Angebote aus unserem Portfolio.

Viele Gewerbeimmobilien bieten mehr Möglichkeiten, als auf den ersten Blick erkennbar ist. Teilen Sie uns Ihren Bedarf mit. Wir beraten Sie individuell und kostenfrei bei der Suche nach der passenden Immobilie.



LAGER-/PRODUKTIONSHALLE MIT BÜRO

Bad Saulgau | Kauf | ca. 3.300 m²



BÜRO-/PRAXISIMMOBILIE

Tübingen | Miete
ca. 1.270 m², Teilflächen ab 165 m²



UNTERNEHMENSIMMOBILIE

Reutlingen | Kauf | ca. 14.800 m²



HALLE MIT BÜRO UND PENTHOUSE

Reutlingen | Kauf | ca. 730 m²



HALLE MIT BÜRO

Reutlingen | Miete | ca. 590 m²



HALLE

Schramberg | Miete/Kauf | ca. 1.000 m²



ENTWICKLUNGSGRUNDSTÜCK

Bad Urach | Kauf | ca. 4.000 m²



BÜROFLÄCHE | Pfullingen

Miete | ca. 500 m²

Aktuell verfügbar:
Über 60 Objekte | von ca. 100 bis 15.000 m² | an mehr als **25 Standorten** von Stuttgart bis zum Bodensee
Nutzungsarten: Produktion/Lager, Büro/Praxis, Handel, Gastronomie/Hotel, Grundstück, Anlageobjekt

Unser Beratungsteam gibt Ihnen gerne persönlich, per Mail oder telefonisch weitere Auskünfte.
objekte@fiedlergewerbeimmo.de | T: 07121 2686-70
Alle Angebote online entdecken unter **www.fiedlergewerbeimmo.de**



HALLE INKL. WOHNHAUS

Stockach | Kauf
ca. 830 m²



GÄSTE- UND TAGUNGSHAUS

Tieringen/Meßstetten | Kauf | ca. 2.550 m²

KLARHEIT SCHAFFEN, **DANN ENTSCHEIDEN**

Fünf Fragen vor Kauf oder Anmietung

Eine Gewerbeimmobilie bindet langfristig. Vor dem Angebotsvergleich sollten Unternehmen Bedarf, Entwicklung und Entscheidungswege klären. Diese fünf Fragen helfen dabei.

1 **Ist unser Bedarf ermittelt?**
Welche Flächen werden genutzt, wo gibt es Engpässe und welche Abläufe sollen besser werden? Neben der Fläche zählen Prozesse, Materialflüsse, Technik sowie die Verbindung von Produktion, Lager und Büro. Daraus entsteht ein klares Suchprofil.

2 **Ist unsere künftige Entwicklung berücksichtigt?**
Wie entwickeln sich Mitarbeitendenzahl und Bedürfnisse, Produktion, Lagerbedarf und Arbeitsweisen? Wie soll sich das Unternehmen künftig gegenüber Kunden und Geschäftspartnern räumlich präsentieren? Absehbares Wachstum, neue Maschinen oder Geschäftsmodelle bestimmen, wie viel Spielraum die Immobilie bieten sollte.

3 **Sind alle Beteiligten einbezogen?**
Produktion, Logistik, IT, Technik und Finanzen bewerten eine Immobilie unterschiedlich. Auch die Mitarbeitenden sollten mitgenommen werden, da ein neuer Standort Einzugsgebiet und Arbeitswege verändert. So werden Anforderungen und Zielkonflikte früh sichtbar.

4 **Ist unser finanzieller Spielraum geklärt?**
Entscheidend ist die dauerhaft tragbare Gesamtbelastung: Kaufpreis oder Miete, Umbau, Betrieb, Energie, Instandhaltung, Finanzierung und Umzug. Kapitalbindung und gewünschte Flexibilität beeinflussen zudem die Wahl zwischen Kauf und Miete.

5 **Sind Zuständigkeiten und Entscheidungswege klar?**
Früh sollte feststehen, wer koordiniert, Informationen liefert, Unterlagen prüft und entscheidet. Klare Zuständigkeiten beschleunigen den Angebotsvergleich und ermöglichen schnelles Handeln.

Kurz-Checkliste
Bedarf klären: Was brauchen wir wirklich?
Entwicklung planen: Welche Veränderungen sind absehbar?
Beteiligte einbinden: Wer muss mitwirken?
Finanzen prüfen: Was ist dauerhaft tragbar?
Prozess festlegen: Wer koordiniert, prüft und entscheidet?

GUT VORBEREITET ZUR PASSENDEN IMMOBILIE

Wer Bedarf, Spielraum und Entscheidungswege kennt, vergleicht Angebote gezielter und findet leichter die passende Gewerbeimmobilie. Die Entscheidung beginnt im eigenen Unternehmen.

BEISPIELE FÜR TRANSAKTIONEN DER VERGANGENEN MONATE:

Bad Urach



→ Verkauf eines Wohn- und Geschäftshauses an einen Unternehmer zur Entwicklung
→ Vermietung einer Büroeinheit an Hörgeräte Langer

Eningen unter Achalm



→ Vermietung einer Halle mit Büro und Ausstellungsfläche an RE-MOBIL Liftsysteme

Herrenberg



→ Verkauf einer ca. 2.000 m² großen Produktionshalle an myCaravaning

Kirchheim u. T. → Verkauf eines Grundstücks

Pliezhausen → Vermietung von Büroflächen an ein Ingenieurbüro

Reutlingen
→ Vermietung einer Lagerhalle
→ Vermietung einer Bürofläche



→ Vermietung einer Produktions- und Lagerhalle an die Reusch GmbH



→ Verkauf einer Praxisfläche an eine Augenärztin
→ Vermietung einer Bürofläche als Schulungsräume

Stuttgart → Vermietung von Büro- und Lager

Tübingen → Verkauf eines Wohn- und Geschäftshauses an einen Investor zur Entwicklung



→ Verkauf eines 500 m² großen Werkstattgebäudes

Walddorf-häslach



→ Verkauf eines ca. 2.300 m² Grundstücks mit Halle und Wohnhaus





ALTE SPINNEREI WANNWEIL
ERSTE GEBÄUDE SIND FERTIG

Der erste Bauabschnitt der Alten Spinnerei in Wannweil nimmt Gestalt an. Im November wurden mit dem Batteurgebäude und dem Ballenmagazin die ersten beiden sanierten Gebäude an ihre Nutzer übergeben. Damit beginnt ein neues Kapitel für das Areal am Ortseingang von Wannweil.

In den vergangenen Monaten wurden das Batteurgebäude und das Ballenmagazin umfassend saniert und für ihre neuen Nutzungen ausgebaut. Auch die Arbeiten am ehemaligen Verwaltungsgebäude schreiten voran. Energetisch hat sich ebenfalls viel getan: Die Gebäudehülle wurde auf KfW-Standard 40 gebracht. Eine Wasser-Wasser-Wärmepumpe übernimmt Heizung und Kühlung. Strom hierfür wird unter anderem über Photovoltaik und das vorhandene Wasserkraftwerk erzeugt.

Wie vielseitig der Standort künftig genutzt wird, zeigt ein Blick in die Gebäude. Im rund 800 m² großen Batteurgebäude richten die IMG GmbH und die Waräger GmbH Flächen für die Pharmalogistik ein. Dazu gehören Kühl- und Zolllager für Arzneimittel.

Das rund 910 m² große Ballenmagazin wird von Physio Agileo für Fitness, Physiotherapie und weitere Gesundheitsangebote genutzt. Im ehemaligen Verwaltungsgebäude entstehen auf rund 1.600 m² unter anderem eine Eventlocation, ein Café, ein Fotostudio sowie ein Pilates- und Yoga-Club.

Die Entwicklung des Areals geht weiter. Insbesondere die Große Halle bietet noch Flächen für weitere Nutzer. Hier können maßgeschneiderte Büro- und Praxisflächen ab ca. 500 m² sowie Hallenflächen ab ca. 2.000 m² entstehen. Aufteilung und Ausbau werden dabei auf die Anforderungen der künftigen Nutzung abgestimmt. Für die noch verfügbaren Flächen kommen sowohl eine Anmietung als auch ein Kauf infrage.

NOCH FREIE FLÄCHEN

m² Büro/Praxis ab 500 m², Halle ab 2.000 m²

JETZT AUCH IN **HOCHRHEIN-BODENSEE**


Pino Tornetta

Seit April 2026 ist Fiedler Gewerbeimmobilien auch in der Region Hochrhein-Bodensee vertreten. Ansprechpartner ist Pellegrino „Pino“ Tornetta. Von seinem Büro in Radolfzell aus baut er unser Netzwerk in der Region auf und begleitet Eigentümer und Unternehmen persönlich.

Pino kennt die Immobilienbranche seit mehr als drei Jahrzehnten. Über 15 Jahre leitete er das Sparkassen-Immobilien-Center in Radolfzell, seit 2007 arbeitet er selbstständig als Immobilienmakler, Berater und Trainer. Den regionalen Immobilienmarkt kennt er ebenso gut wie die Unternehmen und Ansprechpartner vor Ort.

Kennengelernt haben wir Pino bereits einige Zeit vor Beginn der Zusammenarbeit – im Zusammenhang mit seiner eigenen Gewerbeimmobilie. Aus dem Kontakt entwickelte sich schließlich die Idee, gemeinsam die Region Hochrhein-Bodensee zu betreuen.

Damit setzen wir einen Ansatz fort, der uns wichtig ist: Gewerbeimmobilien sind ein regionales Geschäft. Wer Eigentümer und Unternehmen beraten will, sollte den Markt vor Ort kennen und über ein entsprechendes Netzwerk verfügen. Mit unserem Team in Reutlingen, Alfons Eberhart in Tuttlingen und Pino Tornetta in Radolfzell sind wir so von Stuttgart bis an den Bodensee vertreten.

Pino führt vor Ort die ersten Gespräche, besichtigt Immobilien, verhandelt und begleitet die Beteiligten bis zur Übergabe. Das Team in Reutlingen unterstützt bei der Grundlagenermittlung und den Vermarktungsunterlagen. So bleibt die Beratung persönlich und regional verankert – mit der fachlichen Unterstützung eines auf Gewerbeimmobilien spezialisierten Teams.

ENERGIEAUSWEIS: NEUE REGELN AB 2027

Ab 2027 ändern sich die Anforderungen an Energieausweise. Auch für Eigentümer von Gewerbeimmobilien gibt es wichtige Neuerungen.

Bei neuen Energieausweisen für Gewerbeimmobilien ist künftig der rechnerisch ermittelte Energiebedarf des Gebäudes maßgeblich, statt des tatsächlichen Verbrauchs. Gleichzeitig sollen neue Berechnungsregeln und eine einheitlichere Darstellung die energetische Qualität besser vergleichbar machen. Neu ist bei Nichtwohngebäuden auch die Einordnung in Energieeffizienzklassen von A bis G.

Für Eigentümer wichtig: Bestehende Energieausweise werden zum Jahreswechsel nicht automatisch ungültig. Ein noch gültiger Ausweis kann grundsätzlich bis zum Ende seiner Laufzeit (in der Regel zehn Jahre) weiterverwendet werden.

LEKTÜRE DIGITAL? HIER!

Dieses Magazin stellen wir Ihnen auch auf unserer Website bereit. Dort können Sie sich anmelden, um die neueste Ausgabe künftig regelmäßig in digitaler Version zu erhalten.

Impressum

Text & Bild: FIEDLER Gewerbeimmobilien GmbH
Redaktion: Hannah Breuninger
Gestaltung: kc-design, Stefan Beuter

Druck: Fink GmbH
Auflage-Print: 20.200
Auflage-Digital: ca. 19.000



STARKE RÄUME
FÜR STARKE UNTERNEHMEN

FIEDLER Gewerbeimmobilien GmbH

Aspenhaustraße 19 | 72770 Reutlingen
T: 07121 2686-50
mail@fiedlergewerbeimmo.de

www.fiedlergewerbeimmo.de