Die Halle, die *keiner mehr braucht.*

Flächen, die der Betrieb nicht mehr braucht: halten, vermieten, verkaufen oder entwickeln. Fünf Wege nebeneinander gestellt, für Unternehmer.

MAGMA ROCK CONSULT GMBH · PERSÖNLICHE UND PROFESSIONELLE BERATUNG

WORUM ES HIER GEHT

Die Fläche hat Ihrem Betrieb lange gedient. Jetzt steht sie da, und jedes Jahr kostet sie Geld.

Der Betrieb ist ins Gewerbegebiet gezogen, und das alte Grundstück an der Durchgangsstraße steht noch. Oder die Halle ist halb leer, seit die Fertigung ausgelagert wurde. Oder Sie haben einen Betrieb übernommen und mit ihm eine Fläche, die niemand mehr braucht.

Oft kommt eine Frage dazu, über die ungern gesprochen wird: Was liegt eigentlich im Boden? Wo früher getankt, lackiert oder gewartet wurde, gibt es manchmal einen Verdacht. Der wird mit dem Warten nicht kleiner, und die Ungewissheit drückt den Preis oft stärker als der Befund selbst.

Dieses Heft zeigt, welche Wege es gibt, was jeder kostet und in welcher Reihenfolge man vorgeht. Es ersetzt weder Steuerberater noch Fachanwalt, und gerade beim Boden ist das wichtig.

> WAS WIR MACHEN
>
> Dieses Heft erklärt Optionen und Größenordnungen.
>
> Wir beraten Sie gerne persönlich im Einzelfall zur wirtschaftlichen Perspektive Ihrer Immobilie.
>
> Eine Rechtsberatung ist Sache von Notar und Fachanwalt. Steuerfragen gehören zum Steuerberater.

> DAS WICHTIGSTE VORWEG
>
> Eine ungenutzte Fläche kostet jedes Jahr Geld. Und ein Verdacht im Boden wird durch Warten nicht kleiner.

TEIL I

Die zwei Fragen vor allen anderen

Die erste kostet eine Stunde Arbeit, die zweite ein Gespräch mit dem Steuerberater.

I · DIE ZWEI FRAGEN VOR ALLEN ANDEREN

Erste Frage: Was kostet die Fläche Sie heute wirklich?

Eine leere Halle fällt in der Buchhaltung kaum auf. Die Kosten verteilen sich auf viele Posten und laufen jedes Jahr weiter, ob jemand darin arbeitet oder nicht.

Laufende Kosten

Grundsteuer, Versicherung, Strom und Heizung im Mindestbetrieb, Wartung von Tor, Dach und Brandschutz.

Sicherung

Leere Gebäude ziehen ungebetene Gäste an. Zäune, Schlösser und Kontrollgänge kosten Zeit und Geld.

Verfall

Ein Dach, das niemand kontrolliert, wird undicht. Schäden, die man spät bemerkt, sind teurer als die, die man früh bemerkt.

Entgangene Einnahme

Was die Fläche vermietet einbringen könnte, fehlt Ihnen jedes Jahr. Das steht in keiner Rechnung, zählt aber genauso.

MERKSATZ

„Leer heißt nicht kostenlos.“

DIE ZWEITE FRAGE

Gibt es einen Verdacht im Boden?

Tankstelle, Lackiererei, Werkstatt, chemische Reinigung: Bei diesen Vornutzungen fragt jeder Käufer und jede Bank nach dem Boden. Als Eigentümer sind Sie für den Zustand Ihres Grundstücks verantwortlich, auch wenn Sie die Verschmutzung nicht verursacht haben.

Ob Ihre Fläche als Verdachtsfläche geführt wird, erfahren Sie bei der unteren Bodenschutzbehörde Ihres Landkreises. Bevor Sie eine eigene Untersuchung beauftragen, sprechen Sie mit einem Fachanwalt darüber, was mit dem Ergebnis geschieht.

> ERST FRAGEN, DANN BOHREN
>
> Welche Pflichten ein Befund auslöst und wem Sie ihn mitteilen müssen, ist von Land zu Land verschieden. Das klärt ein Fachanwalt vor der Untersuchung, nicht danach.

TEIL II

Die fünf Wege

Grundsätzlich gibt es fünf Wege. Finden Sie den optimalen Weg für Ihre persönliche Situation.

II · DIE FÜNF WEGE

Die Wege unterscheiden sich darin, wie viel Zeit, Geld und Risiko Sie noch in die Fläche stecken wollen. Auch der Weg, sie zu behalten, steht hier.

1 Halten und abwarten

Die Fläche bleibt, wie sie ist, vielleicht als Reserve für den eigenen Betrieb.

DAFÜR Keine Entscheidung unter Druck, und die Fläche bleibt verfügbar.

DAFÜR Wenn der Ort wächst, kann der Wert steigen.

DAGEGEN Die Kosten laufen jedes Jahr weiter, ohne Einnahme.

DAGEGEN Ein Verdacht im Boden bleibt ungeklärt und belastet jeden späteren Weg.

FALL Wenn der eigene Betrieb die Fläche in wenigen Jahren wieder brauchen könnte.

2 Vermieten

Die Halle bekommt einen neuen Nutzer, Sie bleiben Eigentümer.

DAFÜR Laufende Einnahmen, und die Fläche wird genutzt und damit gepflegt.

DAFÜR Das Grundstück bleibt im Unternehmen oder in der Familie.

DAGEGEN Gewerbemieter erwarten oft Umbauten, bevor sie einziehen.

DAGEGEN Sie werden Vermieter, mit Wartung, Nebenkosten und dem Risiko eines Mietausfalls.

FALL Wenn das Gebäude in brauchbarem Zustand ist und die Lage Nachfrage hat.

3 Verkaufen, wie es ist

Der klarste Schnitt. Käufer übernimmt Fläche, Gebäude und Risiko.

Es gibt Käufer, die Flächen mit Altlastenverdacht gezielt übernehmen und das Risiko einpreisen, statt es wegzudiskutieren. Der Preis ist dann niedriger, dafür ist die Sache erledigt.

DAFÜR Danach keine Kosten, keine Pflichten, kein offener Verdacht mehr bei Ihnen.

DAFÜR Schnell möglich, ohne dass Sie vorher investieren.

DAGEGEN Der Preis enthält einen Abschlag für alles, was der Käufer nicht weiß.

DAGEGEN Beim Verkauf aus dem Betriebsvermögen kann Steuer auf die stillen Reserven anfallen.

FALL Wenn die Fläche keine Rolle mehr für den Betrieb spielt und Ruhe wichtiger ist als der letzte Euro.

4 Erst klären, dann verkaufen

Sie lassen den Boden untersuchen und verkaufen mit Befund statt mit Verdacht.

DAFÜR Ein bekanntes Risiko drückt den Preis meist weniger als ein unbekanntes.

DAFÜR Mehr Käufer und mehr Banken kommen in Frage.

DAGEGEN Die Untersuchung kostet vorher Geld, ohne Garantie auf einen höheren Preis.

DAGEGEN Ein Befund kann Pflichten auslösen, deshalb vorher mit dem Fachanwalt sprechen.

FALL Wenn der Verdacht eher gering ist und Sie Zeit für eine Untersuchung haben.

5 Entwickeln lassen

Aus der Gewerbefläche wird etwas Neues, etwa Wohnen, und erst dann wird verkauft.

Liegt die Fläche mitten im Ort, kann sie als Wohnbaufläche deutlich mehr wert sein. Dafür muss die Gemeinde das Planungsrecht ändern, und das dauert.

DAFÜR Aus der Fläche wird deutlich mehr herausgeholt als beim Verkauf im heutigen Zustand.

DAGEGEN Es dauert Jahre, und ob die Gemeinde mitgeht, ist nicht sicher.

DAGEGEN Sie brauchen einen Partner, Geld für die Planung und einen Vertrag, der das Scheitern regelt.

FALL Wenn die Fläche im Ort liegt, die Gemeinde Wohnraum sucht und Sie Zeit haben.

Der Weg zur ersten Antwort

Eine Reihenfolge, keine Frist. Die ersten drei Schritte kosten wenig und zeigen, welcher Weg überhaupt in Frage kommt.

Schritt 1	Kosten zusammenstellen
Schritt 2	Behörde fragen
Schritt 3	Steuerberater
Schritt 4	Fachanwalt
Schritt 5	Entscheidung

SELBST RECHNEN

Was kostet die leere Fläche jedes Jahr, und was entgeht Ihnen?

Tragen Sie die Beträge aus Ihrer Buchhaltung ein. Die vorgefüllten Zahlen sind Beispielwerte.

Posten	Beispielwert
Grundsteuer Euro im Jahr	2500
Versicherung Euro im Jahr	3000
Energie, Wartung, Sicherung Euro im Jahr	6000
Vermietbare Fläche Quadratmeter	800
Erzielbare Miete Euro je Quadratmeter und Monat, Beispielwert	4

Ungefähre Größenordnung. Instandhaltung, Verfall und die Kosten eines ungeklärten Bodenverdachts sind nicht enthalten.

WELCHER WEG PASST WOZU

Suchen Sie Ihre Lage und lesen Sie die Zeile nach rechts

Diese Tabelle ersetzt keine Beratung, sie sagt nur, wo sich das Nachdenken zuerst lohnt.

Ihre Lage	Halten und abwarten	Vermieten	Verkaufen, wie es ist	Erst klären, dann verkaufen	Entwickeln lassen
Der Betrieb könnte die Fläche wieder brauchen	+	~	–	–	–
Ich brauche eine laufende Einnahme	–	+	–	–	–
Ich will die Sache schnell los sein	–	–	+	~	–
Es gibt einen Verdacht im Boden	–	–	+	~	~
Die Fläche liegt mitten im Ort	~	~	~	~	+
Das Gebäude ist in gutem Zustand	~	+	~	~	–
Ich will kein weiteres Geld hineinstecken	~	–	+	–	–
Ich habe mehrere Jahre Zeit	+	~	–	~	+

+ passt hier häufig · ~ kommt in Frage, hängt an Bedingungen · – passt hier selten

> DIE SPALTE MIT DEN MEISTEN TREFFERN
>
> ist Ihre Richtung, nicht Ihre Entscheidung. Sie sagt, wo sich das Nachdenken zuerst lohnt.

TEIL III

Bevor Sie entscheiden

Beim Boden gilt: erst fragen, dann bohren, dann verkaufen. Nicht umgekehrt.

III · BEVOR SIE ENTSCHEIDEN

Fünf Angaben für ein erstes Gespräch

Tragen Sie ein, was Sie wissen. Mehr brauchen Sie zu einem ersten Gespräch nicht mitzubringen.

1. Wie groß sind Grundstück und Halle ungefähr, in Quadratmetern?

---

2. Was wurde auf der Fläche früher gemacht?

---

3. Gibt es einen Verdacht auf Altlasten?

☐ Ja
☐ Nein
☐ Weiß ich nicht

4. Gehört die Fläche zum Betriebsvermögen?

☐ Ja
☐ Nein
☐ Weiß ich nicht

5. Wer muss mitentscheiden?

> SO LESEN SIE IHRE ANTWORTEN
>
> Wer bei Frage 3 „Ja“ oder „Weiß ich nicht“ ankreuzt, spricht zuerst mit einem Fachanwalt und dann mit der Behörde, bevor er eine Untersuchung beauftragt.

III · BEVOR SIE ENTSCHEIDEN

Vier häufige Irrtümer

Diese vier Sätze hört man oft. Alle vier sind verbreitet, und alle vier stimmen so nicht.

„Solange niemand bohrt, gibt es kein Problem.“
Das Problem gibt es trotzdem, man kennt nur seine Größe nicht. Jeder Käufer und jede Bank fragt danach, und für die Ungewissheit zieht jeder einen Abschlag ab.

„Wenn ich verkaufe, bin ich die Altlast los.“
Nicht in jedem Fall. Unter bestimmten Umständen kann die Verantwortung auch nach einem Verkauf bestehen bleiben. Wie das bei Ihnen ist, klärt ein Fachanwalt, und der Vertrag sollte es regeln.

„Aus einer Gewerbefläche kann man leicht Wohnungen machen.“
Nur, wenn die Gemeinde das Planungsrecht ändert und der Boden es zulässt. Lärm von Nachbarbetrieben, Abstände und Altlasten sind die häufigsten Gründe, warum es scheitert.

„Eine leere Halle kostet mich ja nichts.“
Sie kostet jedes Jahr Grundsteuer, Versicherung, Sicherung und Instandhaltung. Und sie bringt nichts ein, was sie eingebracht haben könnte.

WAS JETZT ZU TUN IST

In dieser Reihenfolge und die Reihenfolge ist der eigentliche Rat

1. **Die Kosten eines Jahres zusammenstellen.** Grundsteuer, Versicherung, Energie, Wartung, Sicherung. Die Buchhaltung hat die Zahlen.

2. **Die Nutzungsgeschichte aufschreiben.** Was wurde auf der Fläche gemacht, von wem, wie lange. Alte Genehmigungen und Pläne helfen.

3. **Beim Steuerberater nachfragen.** Gehört die Fläche zum Betrieb, und was würde ein Verkauf heute steuerlich bedeuten?

4. **Bei Verdacht zuerst den Fachanwalt fragen.** Dann die Behörde, dann erst eine Untersuchung. In dieser Reihenfolge.

5. **Erst dann entscheiden.** Mit den Zahlen auf dem Tisch. Das kostet weniger als der Fehler.

WO SIE SICH BERATEN LASSEN

Fünf Stellen, die Ihnen in dieser Situation helfen können

Was eine Beratung kostet, sagt Ihnen jede dieser Stellen vorab. Fragen Sie im ersten Telefonat danach.

1. Untere Bodenschutzbehörde Ihres Landkreises
Führt das Verzeichnis der Verdachtsflächen und gibt Auskunft, ob Ihre Fläche darin steht.

2. Fachanwalt für Verwaltungs- oder Umweltrecht
Bevor Sie eine Untersuchung beauftragen, und bevor Sie einen Vertrag unterschreiben.

3. Steuerberater
Vor jedem Verkauf aus dem Betriebsvermögen. Danach ist es meistens zu spät.

4. Bauamt oder Wirtschaftsförderung
Was auf der Fläche zulässig ist und ob die Gemeinde dort etwas anderes plant.

5. Sachverständiger für Altlasten
Für eine erste Einschätzung und später für die Untersuchung selbst.

> EIN HINWEIS IN EIGENER SACHE
>
> Wir können Sie hinsichtlich der wirtschaftlichen Perspektive Ihrer Immobilie beraten und Ihnen mögliche Wege aufzeigen. Wir können Ihnen Notare, Fachanwälte und Anlaufstellen empfehlen. Sollten Sie sich für einen Verkauf entscheiden, können wir Sie auch in diesem Prozess unterstützen.

Wir kaufen auch Flächen mit Altlastenverdacht und rechnen das Risiko ein, statt es wegzudiskutieren. Ob sich bei Ihnen eine Untersuchung überhaupt lohnt, besprechen wir gern kostenlos. Ob Sie danach verkaufen, ist Ihre Sache. Vereinbaren Sie gerne einen Termin bei uns.

Magma Rock Consult GmbH
Ansprechpartner: Rico Finster
Telefon: +49 (0)30 40 366 478
Email: info@magmaconsult.de

Das Heft weitergeben
Dieser Leitfaden ist kostenlos und soll Betroffenen einen ersten Überblick geben, wie es weitergehen könnte.

Herausgeber der Ratgeber-Reihe: Magma Rock Consult GmbH. Stand 18.09.2026. Dieses Heft informiert und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Magma Rock Consult GmbH, Mühlenbecker Str. 27, 16348 Wandlitz, Handelsregister: HRB 15551 FF — Amtsgericht Frankfurt (Oder).