

Warum Hofbauer GmbH Immobilien neu denkt: Horst Hofbauer über die Zukunft der Immobilienberatung zwischen Umnutzung, Produktentwicklung und langfristiger Wertschöpfung



Horst Hofbauer, Geschäftsführer der Hofbauer GmbH Immobilien, entwickelt nachhaltige Konzepte für Gewerbeimmobilien, Projektentwicklung und Umnutzung von Bestandsgebäuden.

Der deutsche Immobilienmarkt befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel.

Steigende Baukosten, anspruchsvollere Genehmigungsverfahren, veränderte Anforderungen an Gewerbe- und Wohnflächen sowie wirtschaftliche Unsicherheiten stellen Eigentümer und Investoren vor neue Herausforderungen. Während viele Marktteilnehmer noch in klassischen Planungs- und Vermarktungsprozessen denken, setzt Horst Hofbauer, Geschäftsführer von [Hofbauer Immobilien](https://www.hofbauer-gmbh.de), seit mehr als 30 Jahren auf einen anderen Ansatz: Nicht die Immobilie steht im Mittelpunkt, sondern ihre zukünftige Nutzbarkeit und ihr wirtschaftliches Potenzial. Vor allem Eigentümer von Gewerbeimmobilien, Investoren, Projektentwickler und Unternehmen profitieren von dieser Herangehensweise. Denn gerade bei Bestandsobjekten entscheidet heute oft nicht die Lage allein über den Erfolg, sondern die Frage, welche Marktentwicklung und somit Nutzung langfristig tragfähig ist.

Warum klassische Immobilienkonzepte heute häufig nicht mehr ausreichen

Der Immobilienmarkt hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Homeoffice verändert den Bedarf an Büroflächen, der stationäre Handel steht unter Druck und gleichzeitig wächst in vielen Regionen der Bedarf an neuen Wohnformen oder gemischt genutzten Immobilien. Dadurch gewinnen Umnutzungen und intelligente Nachnutzungskonzepte zunehmend an Bedeutung. Branchenanalysen zeigen, dass insbesondere Bestandsimmobilien künftig deutlich stärker an veränderte Marktanforderungen angepasst werden müssen, während flexible Nutzungskonzepte für Investoren erheblich an Bedeutung gewinnen.

Für Horst Hofbauer beginnt erfolgreiche Immobilienentwicklung deshalb deutlich früher und zwar als Produktentwicklung.

„Der Projektentwickler sieht sein Genehmigungsverfahren, der Architekt seine Architektur, der Makler seinen Vertrieb. Wir betrachten die Immobilie gewerke- und systemübergreifend als marktfähiges Produkt mit der Fragestellung : Wie entwickelt sich der Immobilienmarkt in Zukunft. . Erst wenn alle Perspektiven einer zukünftigen Marktentwicklung zusammenkommen, entsteht ein tragfähiges Konzept.“

Genau darin unterscheidet sich seine Arbeit von klassischen Beratungs- und Maklerleistungen. Statt Objekte lediglich zu vermitteln, analysiert Horst Hofbauer vorhandene Strukturen, identifiziert Entwicklungspotenziale und entwickelt daraus marktfähige Produkte. Dieser Beratungsansatz sowie die Verbindung von Produktentwicklung, Marktanalyse und Lebenszyklusbetrachtung gehören zum Kern des Unternehmens.

Produktentwicklung statt Standardvermarktung

Viele Immobilien scheitern nicht an ihrer Substanz, sondern an ihrer Positionierung. Ein ehemaliges Industrieareal, ein Autohaus oder ein Verwaltungsgebäude erfüllen oftmals nicht mehr die Anforderungen des ursprünglichen Nutzers. Dennoch verfügen sie häufig über erhebliches wirtschaftliches Potenzial.

Ein Beispiel aus der Praxis zeigt dies eindrucksvoll: Für ein ehemaliges Verwaltungsgebäude mit Autohaus entwickelte Horst Hofbauer statt einer wenig wettbewerbsfähigen Büronutzung ein völlig neues Nutzungskonzept. Durch die Kombination aus Budgethotel, Handelsflächen und ergänzenden Gewerben entstand ein wirtschaftlich tragfähiges Gesamtprojekt.

„Unsere Aufgabe ist es, aus einer Immobilie ein [Produkt zu entwickeln](#), das der Markt tatsächlich nachfragt. Erfahrungen aus Vermietung, Verkauf und Trendanalysen fließen deshalb bereits ganz am Anfang in die Konzeptplanung ein.“ erklärt Herr Hofbauer.

Diese Denkweise zieht sich durch zahlreiche Projekte des Unternehmens. Mal werden Grundstücke sinnvoll geteilt, um neue Käufergruppen zu erschließen. Mal entstehen aus ehemaligen Industrieflächen moderne Gewerbestandorte. In anderen Fällen werden bestehende Gebäude so umstrukturiert, dass unterschiedliche Nutzungen parallel möglich werden.

Warum die ersten Entscheidungen über den Projekterfolg entscheiden

Viele Probleme entstehen nach Beobachtung Hofbauers bereits in der frühen Planungsphase.

Häufig beginnen Eigentümer direkt mit einer Planung, bevor grundlegende Fragen zur Genehmigungsfähigkeit, Marktakzeptanz, späteren Nutzung und Marktfähigkeit beantwortet wurden. Die Folgen zeigen sich oftmals erst im Genehmigungsverfahren oder sogar erst während der Vermarktung.

„So wie man startet, liegt man im Rennen. Viele Schwierigkeiten lassen sich vermeiden, wenn mögliche Konflikte frühzeitig erkannt und gemeinsam mit Behörden oder anderen Beteiligten gelöst werden.“ sagt Horst Hofbauer.

Deshalb begleitet die Hofbauer GmbH Projekte häufig bereits vor der eigentlichen Planung. Genehmigungsprozesse, [Nutzungsänderungen](#), Stellplatzkonzepte oder spätere Vermietbarkeit bzw. Marktfähigkeit werden frühzeitig in die Gesamtbetrachtung integriert.

Flexible Immobilien schaffen langfristige Sicherheit

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Zukunftsfähigkeit von Immobilien.

Während früher Gebäude häufig ausschließlich für einen Nutzer entwickelt wurden, müssen sie heute deutlich flexibler funktionieren. Unternehmen verändern Flächenbedarfe, neue Arbeitsformen entstehen und Märkte entwickeln sich dynamischer als noch vor wenigen Jahren. Die Veränderungszyklen in den Märkten werden immer kürzer, darauf muß ein langfristiges Produkt wie eine Immobilie Antworten finden.

Horst Hofbauer simuliert deshalb bereits während der Konzeptentwicklung unterschiedliche Nutzungsszenarien.

„Wir überlegen schon heute, welche Anforderungen ein Gebäude in zehn oder fünfzehn Jahren erfüllen muss. Kleine technische Vorbereitungen kosten in der Planung oft kaum Geld, können später aber enorme Vorteile bringen.“

Dazu gehören beispielsweise vorbereitete technische Anschlüsse, flexible Grundrisse oder Gebäudestrukturen, die spätere Teilungen ohne aufwendige Umbauten ermöglichen.

Praxisbeispiele zeigen den Mehrwert strategischer Beratung

Dass dieser Ansatz funktioniert, zeigt eine Vielzahl erfolgreich realisierter Projekte.

Ein ehemaliges Mercedes-Autohaus wurde nach umfassender Analyse neu positioniert und später einer neuen Nutzung zugeführt. Ein ursprünglich schwer vermarktbare Wohnobjekt konnte durch eine intelligente Grundstücksteilung erfolgreich verkauft werden. Ein komplexes Gewerbeobjekt wurde so strukturiert, dass Showroom, Verwaltung und Lager optimal zusammenpassten und schließlich genau den passenden Käufer fanden.

Gemeinsam haben all diese [Projekte](#) einen entscheidenden Punkt: Nicht die Immobilie wurde dem Markt angepasst, sondern zunächst wurde der Markt verstanden und anschließend die Immobilie darauf ausgerichtet.

Immobilienberatung entwickelt sich zur strategischen Disziplin

Die Immobilienbranche steht vor einem grundlegenden Wandel. Nachhaltigkeit, neue Arbeitswelten, veränderte Mobilität und wirtschaftlicher Strukturwandel erhöhen den Druck auf Eigentümer, bestehende Immobilien neu zu denken. Gleichzeitig gewinnen Umnutzung und intelligente Nachverdichtung zunehmend an Bedeutung, weil vorhandene Flächen effizienter genutzt werden müssen.

Für Horst Hofbauer ist deshalb klar:

„Wir kommen häufig genau dort ins Spiel, wo klassische Lösungen nicht mehr weiterhelfen. Unser Ziel ist es Immobilien so zu beraten und entwickeln, dass sie dauerhaft wirtschaftlich erfolgreich bleiben“

Diese beratende Rolle gewinnt nach seiner Einschätzung künftig weiter an Bedeutung. Denn erfolgreiche Immobilien entstehen längst nicht mehr ausschließlich am Reißbrett, sondern durch das Zusammenspiel von Marktkenntnis, strategischer Planung, technischer Machbarkeit und wirtschaftlichem Weitblick.

Fazit

Die Zukunft der Immobilienwirtschaft liegt zunehmend in der intelligenten Weiterentwicklung bestehender Gebäude. Gerade komplexe Gewerbeimmobilien, Industrieareale oder gemischt genutzte Objekte verlangen nach einer ganzheitlichen Betrachtung, die Marktanalyse, Genehmigungsmanagement, Produktentwicklung und Vermarktung miteinander verbindet. Mit diesem interdisziplinären Beratungsansatz positioniert sich Hofbauer Immobilien nicht als klassisches Immobilienunternehmen Makler, sondern als strategischer Immobilienberater, der Potenziale erkennt, bevor sie sichtbar werden, und damit nachhaltige Grundlagen für langfristige Wertschöpfung schafft.

Weiterführende Informationen finden Sie unter: <https://www.hofbauer-gmbh.de>

Pressekontakt

Hofbauer GmbH Immobilien

Seeleiten 1

82418 Seehausen

Tel. 08841 2795

hofbauer@hofbauer-gmbh.de

<https://www.hofbauer-gmbh.de>