





Vorwort

Sehr geehrte Leerstandslotsinnen und Leerstandslotsen, sehr geehrte Damen und Herren,

die Zunahme des Gebäudeleerstands in Rheinland-Pfalz beeinträchtigt nicht nur das Ortsbild vieler Gemeinden, sondern hat auch für immer mehr Menschen ganz persönliche Konsequenzen: Viele Eigenheime verlieren an Wert, die Nahver-



sorgung wird stetig ausgedünnt und das soziale und kulturelle Leben ermüdet. Der Umgang mit leer stehenden Gebäuden stellt eine der größten Herausforderungen für die rheinland-pfälzischen Städte und Gemeinden dar, nicht nur weil mittlerweile von ca. 70.000 leer stehenden Einfamilienhäusern im Land auszugehen ist, sondern weil die "eigene Scholle" ein sensibler und emotionaler Bereich für jeden Einzelnen von uns ist.

Umso erfreulicher ist es, dass sich in unserem Bundesland immer mehr Menschen als Leerstandslotsin oder Leerstandslotse engagieren möchten und damit ihren Mitmenschen und ihrer Heimatgemeinde eine große Hilfe sind. Jedes Gebäude, das einer sinnvollen Nachnutzung zugeführt werden kann, ist ein Stück mehr Lebensqualität in der Gemeinde, in der Sie selber leben.

Mit dem Projekt Leerstandslotsen unterstützt die Entwicklungsagentur Rheinland-Pfalz e.V. als gemeinsame Einrichtung des Landes und der Technischen Universität Kaiserslautern all diejenigen, die sich direkt vor Ort engagieren möchten. Die Tätigkeit, aber auch die Ausbildung der Leerstandslotsen, die in Seminaren erfolgt, wird durch diese Broschüre unterstützt. Hier können Sie nachlesen, was in unterschiedlichen Fällen unternommen werden kann. Natürlich können hier nicht alle Einzelfragen erläutert werden, die bei der Arbeit als Leerstandslotse auftreten können. Deshalb stehen Ihnen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Entwicklungsagentur sowie im Landkreis Neuwied und in der Südpfalz jeweils ein Experte zur Seite, die Sie jederzeit mit allen erdenklichen Fragen ansprechen können. Derzeit wird an der Konzeption des Projektes Leerstandslotsen in der Entwicklungsagentur weitergearbeitet. Für Ihre Fragen und Anregungen sind wir Ihnen daher besonders dankbar.

Rheinland-Pfalz lebt vom ehrenamtlichen Engagement in seinen Gemeinden, für Ihren Einsatz möchte ich Ihnen daher schon heute sehr herzlich danken und wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg bei Ihrer Arbeit.

Ihr Robert Freisberg Vorstand der Entwicklungsagentur Rheinland-Pfalz e.V.

Das Projektteam Immobilienleerstand der Entwicklungsagentur Rheinland-Pfalz e.V.:



Dipl.-Geogr. Katharina Ertl



Dipl.-Ing. Arne Schwöbel



Dipl.-Geogr.
Susanne Tschirschky

Ihre Experten vor Ort... für den Landkreis Neuwied:



M. Eng. Aviva Klingel Freie Architektin, Sachverständige für Bauschäden u. Wertermittlungen

für die Landkreise Germersheim und Südliche Weinstraße:



Dipl.-Ing. Bauassessor Michael Kleemann Freier Stadtplaner

Zugunsten der besseren Lesbarkeit dieses Skripts wird im Folgenden nicht zwischen männlicher und weiblicher Form unterschieden. Sämtliche Formulierungen gelten selbstverständlich für beide Geschlechter.

Inhalt

1	Grundlagen der Innenentwicklung	6
	1.1 Rahmenbedingungen der Innenentwicklung	7
	1.2 Gründe für eine aktive Innenentwicklung	13
	1.3 Planungen und Konzepte zur Steuerung der Innenentwicklung	15
2	Phänomen Leerstand	26
	2.1 Facetten des Immobilienleerstands	27
	2.2 Ursachen und Folgen von Leerstand	35
3	Grundlagen des Leerstandsmanagements	42
4	Grundlagen des Verwaltungshandelns	58
	4.1 Allgemeines	59
	4.2 Rechtsgrundlagen der Innenentwicklung	61
5	Immobilienökonomie und Projektentwicklung	64
	5.1 Grundlagen der Immobilienökonomie	65
	5.2 Grundlagen der Projektentwicklung	75
6	Grundlagen der Kommunikation	79
7	Handlungsleitfaden und Praxisübungen	82
	7.1 Handlungsleitfaden	83
	7.2 Praktische Übungen	89



1.1 Rahmenbedingungen der Innenentwicklung

Demografischer Wandel und Veränderung der Wohnraumnachfrage

Der demografische Wandel beschreibt die Veränderung der Bevölkerungsstruktur und -menge sowie deren Folgewirkungen auf nahezu alle gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereiche.

Charakterisieren lässt sich die demografische Entwickung durch folgende Merkmale:

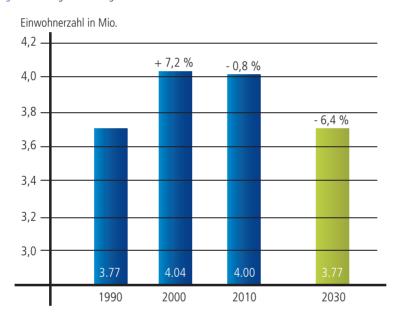
- Bevölkerungsrückgang
- Überalterung der Bevölkerung
- Verstärkte Wanderungsbewegungen
- Wachsender Anteil von Migranten

Der demografische Wandel zeichnet sich in den ländlichen Gebieten insbesondere durch Bevölkerungsrückgang und Veränderungen in der Bevölkerungsstruktur aus. Dies wirkt sich auf das dörfliche Leben sowie das Angebot und die Nachfrage nach Immobilien aus. Die amtliche Statistik auf Gemeinde-, Kreis- und Landesebene bietet einen ersten Überblick über demografische Grunddaten zur Situation der Wohnbevölkerung in Ihrem Ort.

Der Umgang mit dem demografischen Wandel ist ein Querschnittsthema, das mittlerweile bei vielen Institutionen, Firmen, Organisationen und Ämtern ganz oben auf der Agenda steht. Auch hier finden sich Ansprechpartner, die Ihnen nähere Auskunft über die demografische Entwicklung in ihrer Verbands- bzw. Ortsgemeinde geben können.

Die Bevölkerungsentwicklung in Rheinland-Pfalz war in den 1990er Jahren noch durch einen deutlichen Bevölkerungsanstieg gekennzeichnet. Seit 2005 nimmt die Bevölkerung laut dem Statistischen Landesamt Rheinland-Pfalz immer weiter ab. Prognosen sprechen bis zum Jahr 2030 von einem deutlichen Bevölkerungsrückgang auf den Stand von 1990. Die Bevölkerungsstatistiken des Statistischen Landesamtes und die Gemeindestatistiken auf Kreisebene weisen aktuelle Zahlen über die Bevölkerungsentwicklung nach Orten, Alter und Geschlecht aus. Die Verwaltungen als Ansprechpartner haben in der Regel Zugriff auf das Einwohnerinformationssystem für Rheinland-Pfalz (EWOIS).

Abbildung: Bevölkerungsentwicklung in Rheinland-Pfalz



Eigene Darstellung; Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz unter www.statistik.rlp.de

Statistische Daten des Landes Rheinland-Pfalz

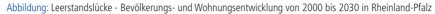
Das Statistische Landesamt RLP bietet zahlreiche Materialien zur Analyse und Aufbereitung relevanter Strukturdaten: www.statistik.rlp.de

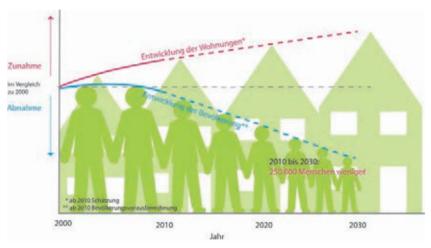
Unter der Rubrik "Meine Heimat" können regionsspezifische Daten abgerufen werden.

Wegweiser Kommune

Einen informativen und interaktiven Überblick über grundlegende Strukturdaten in Ihrer Gemeinde finden Sie auch unter: www.wegweiser-kommune.de

Bis zum Jahr 2030 werden wir in Rheinland-Pfalz 250.000 Menschen weniger sein. Trotzdem entstehen immer noch neue Wohnungen - im Jahr 2010 waren es 8.000. Fest steht: Die Lücke zwischen Wohnungsnachfrage und -angebot wird immer größer! Hiervon sind Gebiete mit starkem Bevölkerungsrückgang besonders betroffen.





Eigene Darstellung; Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz unter www.statistik.rlp.de

Der bekannte Ausspruch "Wir werden weniger, älter und bunter" deutet an, dass ein differenzierter Blick auf die tatsächlichen Wohnbedürfnisse und -erwartungen notwendig ist. Eine sinkende Bevölkerungszahl bedeutet beispielsweise nicht gleichzeitig eine geringere Wohnraumnachfrage.

Beispielsweise leben immer mehr Menschen allein. Den damit verbundenen Rückgang der Nachfrage nach Einfamilienhäusern können auch unsere veränderten Wohnansprüche (steigender Flächenbedarf pro Kopf, längeres Wohnen im eigenen Haus etc.) nicht ausgleichen. Aktuell gibt es in Rheinland-Pfalz 1 Million Eigenheime aber nur ½ Million Familienhaushalte. Etwa 70.000 Eigenheime stehen in unserem Bundesland schon heute leer – und es werden immer mehr!

Die sogenannte "Ausdifferenzierung der Gesellschaft" mit vielfältigen neuen oder bisher nicht berücksichtigten Bedürfnissen an den Wohn- und Lebensraum eröffnet gerade auch der Innenentwicklung im ländlichen Raum neue Chancen. Wohnraumangebote orientieren sich immer stärker an Lebensstilen und Lebensphasen von Menschen verschiedenster Herkunft.

Längst erkannt ist beispielsweise, dass ältere Menschen gerne in zentralen Lagen wohnen, mit dem Bedarf nach Nähe zu Versorgungseinrichtungen und dem Wunsch nach sozialer Integration und Gemeinschaftsleben. Gleichzeitig besteht aber auch beim Älterwerden der Anspruch, den gewohnten, komfortorientierten Wohnstandard beizubehalten.

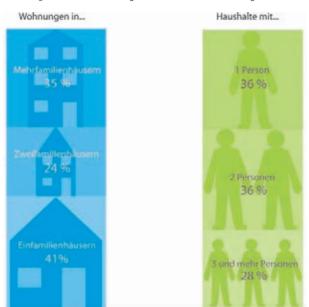


Abbildung: Struktur des Wohnungsbestandes und der Haushaltsgrößen in Rheinland-Pfalz (2010)

Eigene Darstellung; Quelle: Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz unter www.statistik.rlp.de

Wirtschaftsstruktureller Wandel

Der Wandel wirtschaftlicher Rahmenbedingungen ist vielschichtig und beeinflusst die Rolle der Dörfer und Gemeinden als Wohn- und Arbeitsstandorte in mehrfacher Hinsicht. Die Sogwirkung der Ballungsräume bzw. "Metropolregionen" (z.B. Rhein-Main, Rhein-Neckar) vor dem Hintergrund des globalen Wettbewerbs von Städten und Regionen führt zum Verlust von Betriebsstätten in den ländlichen Räumen.

Der Einzelhandel reagiert auf veränderte Konsumgewohnheiten, den harten Preiswettbewerb und den Einfluss des Internethandels und zieht sich aus dem ländlichen Raum zurück. Ladenleerstände in den Ortskernen und aufgegebene Supermarktstandorte an den Ortsrandlagen sind allerorts vorzufinden.
Kreativität und Innovation als Treiber und
Impulsgeber für neue Technologien und
Arbeitsplätze bleiben eng verbunden mit dem
Vorhandensein universitärer Einrichtungen
und der Anbindung an die überregionalen
bzw. internationalen Märkte - beides Standortfaktoren, über die der ländliche Raum oft
nicht verfügt.

Auch der Ausbau moderner Kommunikationstechnologien in der Fläche kann nur punktuell zur Verbesserung der örtlichen Arbeitsplatzsituation beitragen. Telearbeit bleibt eher die Ausnahme bzw. kann nur als Ergänzung gesehen werden. Viele Menschen folgen daher den Arbeitsplätzen in die Ballungsräume. Je weiter diese entfernt sind, desto eher werden aus Pendlern Fortziehende.

Infrastrukturelle Rahmenbedingungen

Die Wahrung "gleichwertiger Lebensbedingungen" in Deutschland ist im Raumordnungsgesetz verankert und soll auch in den ländlichen Regionen eine infrastrukturelle Grundversorgung gewährleisten. Demografischer Wandel, wirtschaftliche Entwicklung und infrastrukturelle Grundversorgung stehen in starker wechselseitiger Beziehung. Infrastruk-

zeitig sind die Infrastrukturen eine notwendige Voraussetzung moderner Arbeits- und Lebensbedingungen - sprich bei ihrem Wegfall ist die Attraktivität eines Ortes als Wohn- und Arbeitsstandort gefährdet. Der Wettbewerb der Regionen und Kommunen um Bevölkerung und Arbeitsplätze wird oftmals über das Angebot möglichst umfassender Infrastrukturleistungen geführt.

Die Ausweisung neuer Baugebiete bedeutet immer erhebliche Kosten für die Schaffung neuer technischer und sozialer Infrastrukturen und hat dauerhaft zusätzliche Instandhaltungs- und Betriebskosten zur Folge!

turen und sog. "Einrichtungen der Daseinsvorsorge" sind sehr kostenintensive, i.d.R. staatliche Leistungen, deren Errichtung und Instandhaltung ein Mindestmaß an Nachfrage seitens der örtlichen Bevölkerung voraussetzen.

Eine negative Bevölkerungsentwicklung reduziert die Nachfrage und gefährdet langfristig die Art und den Umfang der bisher gewohnten Infrastrukturangebote. GleichDie Aufrechterhaltung einer Mindestversorgung in der Fläche wird aus ökonomischen Gründen dauerhaft nur gelingen können, wenn ein bestimmtes Verdichtungsniveau der Siedlungsstrukturen beibehalten werden kann. Die Zukunft der Infrastrukturen wird darin liegen, regionalspezifische, sozial akzeptable, umweltverträgliche sowie finanziell tragbare Mindeststandards zu halten. Der aktiven Innenentwicklung kommt dabei eine tragende Rolle zu.

Soziale und technische Infrastrukturen

Soziale Infrastrukturen u. a.:

- Schulen
- Kindertagesstätten
- Pflegeheime
- Krankenhäuser
- Sport- und Freizeiteinrichtungen
- Kulturelle Einrichtungen

Technische Infrastrukturen u. a.:

- Verkehrliche Erschließung
- Wasserver- und -entsorgung
- Energieversorgung
- IT-Infrastrukturen / Kommunikation

Exkurs: Bodenrichtwerte als Ausdruck demografischer und wirtschaftsräumlicher Entwicklung

Bodenrichtwerte werden auf der Basis von Kaufpreissammlungen durch den jeweils zuständigen örtlichen Gutachterausschuss ermittelt und tabellarisch sowie kartographisch dargestellt.

Mit Blick auf die untenstehende Karte fällt auf, dass bereits in relativer räumlicher Nähe deutliche Wertunterschiede zu Tage treten können. Ursachen hierfür können die Anbindung an überregionale Verkehrsachsen, die Arbeitsplatzdichte oder auch außergewöhnliche kulturelle oder touristische Eigenheiten sein.

www.gutachterausschuesse.rlp.de



1.2 Gründe für eine aktive Innenentwicklung

Es gibt viele gute Gründe aktive Innenent-wicklung zu betreiben. Es ist ein Bündel an wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Aspekten, von denen jeder für sich genommen eine große Wertigkeit hat. Jedoch tragen alle diese Aspekte erst in der Summe zu dem bei, was man als Ortsidentität oder auch Heimat bezeichnen kann. Identität und Heimat sind nicht zu verstehen als bloße Emotion, sondern als Voraussetzung und Ergebnis handfester Standortentscheidungen.

Aus guten Gründen räumt die Planung – von der Raumordnung auf der Bundesebene bis hin zur Bauleitplanung auf der kommunalen Ebene – der Innenentwicklung eine hohe Priorität ein.

Ungeachtet der Tatsache, dass viele bereits erschlossene Neubaugebiete am Ortsrand auch vermarktet werden müssen, soll die Innenentwicklung als Chance begriffen werden, den in der Regel immer noch größten Teil des Siedlungskörpers zukunftsfähig zu gestalten.

Abbildung: Identität und Heimat



Identität und Heimat

Warum es sich lohnt, Innenentwicklung zu betreiben:

Wirtschaftliche Aspekte:

- Aufrechterhaltung der Ortsmitte als funktionierendem Arbeits- und Versorgungsstandort
- Aufrechterhaltung der Nachfrage nach zentralen Infrastruktureinrichtungen
- Kostenreduzierungen für Erschließung, technische Infrastrukturen etc . durch Erhalt und Weiterentwicklung eines kompakten Siedlungskörpers

Identität und Heimat

Aktuelle soziologische Erkenntnisse zeigen, dass viele Menschen als Reaktion auf die Anonymisierung und Globalisierung bewusst nach einem regionalen Bezugsfeld suchen in dem sie ihren persönlichen und familiären Lebensmittelpunkt verankern können.

Die Suche nach der "Work-Life-Balance" und die steigende Bereitschaft zu ehrenamtlicher Tätigkeit sind Ausdrücke eines Lebensgefühls. Bei der Frage nach dem "idealen" Wohn- und Lebensraum spielen der Wunsch nach Geborgenheit, Vertrautheit und Gemeinschaftsleben in enger Verbindung zu einer intakten Umwelt eine tragende Rolle.

- Langfristiger Werterhalt des öffentlichen und privaten Immobilienbestandes
- Erhalt des historisch gewachsenen Ortsbilds als Imageträger und Standortfaktor

Soziale und kulturelle Aspekte:

- Förderung von sozialer Nähe, Gemeinschaftssinn und Nachbarschaftshilfe
- Aufrechterhaltung der sozialen Einrichtungen und Infrastrukturen
- Ortsmitte als wichtiger sozialer Kristallisationspunkt für alle Bevölkerungsgruppen
- Dorfmitte als Kern der Baukultur und der persönlichen Identitätsstiftung

Ökologische Aspekte:

- Vermeidung weiterer Flächenzersiedelung
- Schutz ortsnaher Kleinbiotopen

- Erhalt traditioneller Kulturlandschaftselemente
- Reduzierung von CO2-Ausstoß und Lärmemissionen bei verringertem Verkehrsaufkommen
- Chancen des "kompakten Siedlungskörpers" zur Energieeinsparung bzw. des Einsatzes erneuerbarer Energien im Rahmen eines örtlichen Energiekonzeptes

Eine Chancengleichheit oder noch drastischer ausgedrückt echte "Waffengleichheit" zwischen Neubaugebieten auf der "Grünen Wiese" und der Innenentwicklung in Städten und Gemeinden gibt es jedoch (noch) nicht. Landesregierung, Gemeinde- und Stadtverwaltungen aber auch private Bauherren können durch Aufklärungsarbeit, Beratungsangebote und konsequente Anwendung der Planungsinstrumente und Konzepte vom Mehrwert der Innenentwicklung überzeugen und auf Chancengleichheit hinwirken.

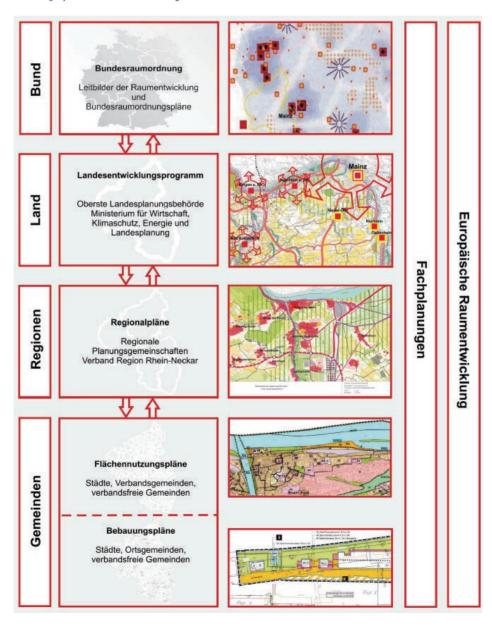
7 gute Gründe für die Innenentwicklung

- ... Verringerung des Flächenverbrauches
- ... Förderung und Erhalt der historischen Baussubstanz (Baukultur)
- ... Vermeidung von Gebäudeverfall und Leerstand
- ... Stabilisierung der innerörtlichen Versorgung
- ... Schaffung von Aufenthaltsräumen und Plätzen
- ... Verkehrliche Beruhigung
- ... Förderung von Kultur und Gemeinschaftsleben

1.3 Planungen und Konzepte zur Steuerung der Innenentwicklung

Das Planungssystem in Deutschland ist in die Ebene des Bundes, der Länder, der Regionen sowie der Gemeinden unterteilt. Auf jeder Ebene existieren zahlreiche Planungen und Konzepte, die in unterschiedlicher Schärfe Ziele und Grundsätze vorgeben. Auch der Grundsatz "Innen- vor Außenentwicklung" ist dabei verbindlich festgeschrieben.

Abbildung: System der räumlichen Planung in Rheinland-Pfalz



Quelle: Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung Rheinland-Pfalz: http://www.mwkel.rlp.de/

Diese gesetztlich vorgeschriebenen (formellen) Planungsinstrumente werden durch so genannte informelle Planungen und Konzepte ergänzt. Während bei formellen Planungen die Vorgehensweise, die zu beteiligenden Personen und auch die zu regelnden Sachverhalte gesetzlich bestimmt sind, orientieren sich informelle Planungen nach dem jeweiligen Bedarf.

Der Vorteil informeller Planungsinstrumente liegt dabei klar in deren Flexibilität. Es muss nicht zwingend ein bestimmter Themenkatalog abgearbeitet oder das gesamte Gebiet lückenlos beplant werden. Auch beim Aufstellungsverfahren herrscht weitgehende Freiheit.

Formelle Planungsinstrumente

Durch Programme und Pläne der Raumordnung und Landesplanung kann die Innenentwicklung der Städte und Gemeinden auf der regionalen Ebene vorsorgend vorbereitet und gesichert werden.

Bundesraumordnung

Die Raumordnung des Bundes bildet die Grundlage für die räumliche Entwicklung in Deutschland. Gesetztliche Regelungen finden sich im Raumordnungsgesetz des Bundes wieder. Es schreibt unter anderem fest, dass in regelmäßigen zeitlichen Abständen Raumordnungsberichte zu erstellen und dem Deutschen Bundestag vorzulegen sind. Diese enthalten Informationen zur bisherigen und erwarteten räumlichen Entwicklung, den durchgeführten und beabsichtigten Planungen und Maßnahmen sowie der raumordnerischen Zusammenarbeit.

Abbildung: Bundesraumordnungsbericht 2011



Quelle: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung; http://www.bbsr. bund.de/

Landesentwicklungsprogramm

Landesplanung ist die auf das Land bezogene, zusammenfassende, übergeordnete Raumordnung. Sie soll sämtliche raumbezogenen Aspekte in ihre Planungsüberlegungen und -vorgaben integrieren: Wirtschaft, Umwelt, Bevölkerung, Verkehr, Ver- und Entsorgung, Wohnen und Freizeit.

Das aktuelle Landesentwicklungsprogramm (LEP IV) ist seit 2008 gültig und bildet den koordinierenden fach- und ressortübergreifenden räumlichen Ordnungs- und Entwicklungsrahmen des Landes Rheinland-Pfalz.

Abbildung: Landesentwicklungsprogramm RLP



Quelle: Ministerium für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung Rheinland-Pfalz; http://www.mwkel.rlp.de

Regionale Raumordnungsplanung

Regionalplanung ist die teilraumbezogene, regionale Stufe der Landesplanung. Ihre Aufgabe ist die vorausschauende, zusammenfassende, überörtliche und überfachliche Planung für die raum- und siedlungsstrukturelle Entwicklung der Region auf längere Sicht. Sie hat die im Landesentwicklungsprogramm vorgegebenen Ziele und Grundsätze der Raumordnung zu konkretisieren. Träger der Regionalplanung sind die vier Planungsgemeinschaften Rheinhessen-Nahe, Mittelrhein-Westerwald, Trier und Westpfalz sowie der Verband Region Rhein-Neckar.





Kommunale Bauleitplanung

Mit dem Flächennutzungsplan für das gesamte Gemeindegebiet (vorbereitende Bauleitplanung) und den Bebauungsplänen für räumlich abgegrenzte Teilbereiche (verbindliche Bauleitplanung) können Städte und Gemeinden die Innenentwicklung vorbereiten und steuern sowie rechtsverbindlich sichern. Das Baugesetzbuch (BauGB) enthält hierfür die einschlägigen Vorschriften. Hierbei muss sich eine Gemeinde jedoch an die Ziele der Landesplanung halten. Sogenannte vorhabenbezogene Bebauungspläne und auch einfache Bebauungspläne können bedarfsgerecht auf konkrete Aufgabenstellungen der Innenentwicklung angepasst werden. Weiter sieht das BauGB auch spezielle Satzungen für die

Innenentwicklung vor (z.B. "Abrundungssatzung", "Ergänzungssatzung").

Der Flächennutzungsplan (FNP)

Der FNP gibt die grundsätzliche Entwicklung (z.B. Verhältnis Innen-/Außenentwicklung) für das gesamte Gebiet einer Gemeinde vor.

Die Planung wird nicht grundstücks-/parzellenscharf vorgenommern, sondern stellt übergeordnet die vorgesehenen Nutzungen wie Wohnen, Gewerbe, Bau-, Grün-, und Gemeinbedarfsflächen dar.

Auch sollte der FNP bereits Informationen und Strategien zur Innenentwicklung (z.B. Bauflächenpotenziale) enthalten. Für die



Abbildung: Ausschnitt aus dem Flächennutzungsplan der Gemeinde Rimschweiler



Quelle: Stadt Zweibrücken: Flächennutzungsplanung Stadt Zweibrücken

Verwaltung stellt der FNP eine rechtsverbindliche Grundlage dar (z.B. bei der Aufstellung eines Bebauungsplans). Für den Bürger und Bauherrn ist damit hingegen nur bei Außenbereichsvorhaben eine unmittelbare Rechtswirkung verbunden.

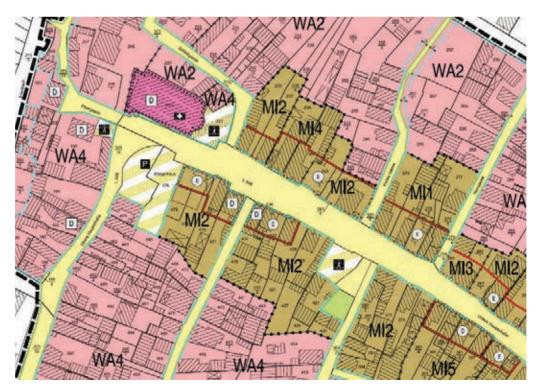
Der Bebauungsplan

Für Teilbereiche bzw. Quartiere im Gemeindegebiet legt der Bebauungsplan die konkrete Nutzung der Fläche parzellenscharf fest. Dabei dienen die übergeordneten Regelungen des Flächennutzungsplans der Gemeinde als Rahmen.

Für konkrete Vorhaben (z.B. Entwicklung eines Baugebietes durch private Investoren) gibt es die Möglichkeit, vorhabenbezogene Bebauungspläne zu erlassen. Diese können ein oder mehrere Grundstücke umfassen für die der Investor eine bestimmte Nutzung beabsichtigt. Eine weitere Sonderform der verbindlichen Bauleitplanung stellen Bebauungspläne der Innenentwicklung dar. Sie sind räumlich auf den Ortskern bezogen und aufgrund ihres räumlichen Bezugs mit verfahrensvereinfachenden Vorschriften aufstellbar.

Jegliche Art von Bebauungsplänen sind für den Bürger und Bauherrn aufgrund des Erlasses als Satzung unmittelbar rechtsverbindlich.





Quelle: Gemeinde Leimersheim: Bebauungsplan-Entwurf Altort Gemeinde Leimersheim; Bearbeitung: Planungsbüro Piske

Informelle Planungsinstrumente

Integrierte Ländliche Entwicklungskonzepte (ILEK)

Die Integrierte Ländliche Entwicklung (ILE) zur ganzheitlichen Entwicklung und Stärkung des ländlichen Raumes als Lebens-, Wohn-, Arbeits- und Erholungsraum ist ein vom Land Rheinland-Pfalz geförderter, mit EU-Mitteln kofinanzierter Prozess. Das Integrierte Ländliche Entwicklungskonzept (ILEK) als Komponente der ILE ist ein regionales umsetzungs- und handlungsorientiertes Planungsinstrument zur zielgerichteten Entwicklung einer ILE-Region. ILEKs sind querschnittsorientiert ausgerichtet und damit eine sinnvolle Weiterentwicklung der ehemaligen, eher sektoral auf die Landwirtschaft ausgerichteten, großräumigen agrarstrukturellen Entwicklungsplanung.

Integrierte Stadt- und Ortsentwicklungskonzepte

Integrierte Stadtentwicklungskonzepte (ISEK) bzw. Ortsentwicklungskonzepte (IOEK) sind Steuerungsinstrumente für die Stadt- bzw. Ortsentwicklung. Sie stellen umsetzungsorientierte, informelle Zukunftsentwürfe einer Kommune dar und bestehen aus konkreten Zielen, Leitbildern und Projekten. Die von Bürgern, Rat und Verwaltung gemeinschaftlich erarbeiteten und getragenen Konzepte bilden die Entwicklungsperspektiven der Kommune ab und sind somit oftmals Voraussetzung für einen Stadtumbau- bzw. Dorferneuerungsprozess.

Die entworfenen Planungs- und Handlungsansätze binden die einzelnen Fachressorts mit deren Maßnahmen und Fördermöglichkeiten ein. Prognosen zur Einwohner-, Haushalts-, Leerstands- und Wohnraumbedarfsentwick-

Integrierte Ländliche Entwicklungskonzepte

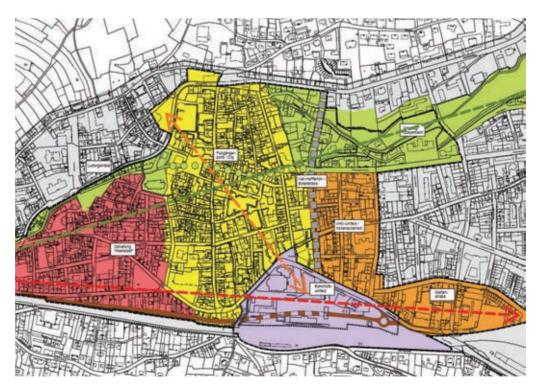
- ... sind ein informelles Planungsinstrument und damit für den Bürger/Bauherrn nicht rechtsverbindlich
- ... gelten für eine Region, z.B. Teil eines Landkreises oder mehrere Verbandsgemeinden
- ... sind ein projekt- und maßnahmenbezogener Ansatz, eingebunden in einen Gesamtprozess der ländlichen Entwicklung
- ... werden durch ein anschließendes Regionalmanagement umgesetzt
- ... bilden ein breites Themenspektrum mit Fokus auf Landwirtschaft und dörfliche Entwicklung ab
- ... sind ein sehr breit angelegter und intensiver Bürgerbeteiligungsprozess, meist auf mehreren Ebenen (Themen- und Projektebenen)

lung spielen bspw. eine wichtige Rolle. Die ISEKs/IOEKs können nur dann ihre Steuerungsfunktion erfüllen, wenn sie nicht als statisches Instrument verstanden werden. Die starke Dynamik der Stadt- und Ortsentwicklungsprozesse macht es notwendig, dass die Konzepte ständig konkretisiert und an die sich verändernden Verhältnisse angepasst werden.

Master- und Rahmenplanung

Die städtebauliche Rahmenplanung ist wie die Stadtentwicklungsplanung eine informelle Planungsebene, deren Bedeutung gegenüber der formellen Bauleitplanung zugenommen hat. Ein Rahmenplan konzentriert sich auf sachlich und räumlich begrenzte städtebauliche Entwicklungsaufgaben und nimmt dabei ausgewählte Aspekte und Probleme in den Fokus. Die Aufstellung von Rahmenplänen bietet sich bspw. für die weitere Entwicklung bereits bestehender Stadt- oder Ortsbereiche an, die städtebauliche Defizite und Missstände aufweisen oder einem starken Veränderungsdruck unterliegen und somit ein neues Handlungskonzept brauchen. Master- und Rahmenpläne dienen zudem der Information von Investoren, Bürgern und Behörden. Gleichzeitig bilden sie eine gewisse Leitlinie für das tägliche Verwaltungshandeln.





Quelle: Stadt Neustadt an der Weinstraße: Integriertes Stadtentwicklungskonzept; Bearbeitung: Büro Rittmannsperger und Partner

Die Rahmenplanung trifft Aussagen, die zwischen dem Bebauungsplan und dem Flächennutzungsplan liegen. Sie erfüllt damit die Aufgabe, den Maßstabssprung zwischen den beiden Bauleitplänen zu überbrücken und erleichtert die Entwicklung des Bebauungsplans aus dem Flächennutzungsplan. Inhaltlich finden sich im Rahmenplan sowohl die im Flächennutzungsplan dargestellten Nutzungsbereiche als auch die in Bebauungsplänen festgelegten baulichen Anlagen. Zusätzlich werden Aussagen zu räumlich-strukturellen, stadtgestalterischen, sozioökonomischen, funktionalen oder ökologischen Aspekten getätigt. Dadurch können sehr konkrete städtebauliche Ziele festgelegt werden, allerdings immer mit informellem Charakter.

Fachkonzepte

Im hier verstandenen Sinne ergänzen verschiedene Fachkonzepte in ausgewählten Teilbereichen (z.B. in den Bereichen Einzelhandel, Wohnungswirtschaft, Parken und Verkehr) die Zielaussagen und Entwicklungsvorstellungen der integrierten Stadt- und Ortsentwicklungskonzepte. Teilweise gilt dies auch für Master- und Rahmenpläne. Bspw. könnte ein Fachkonzept "Leerstandsbewältigung" in einer Gemeinde die genannte Thematik fachlich aufgreifen und vertiefen und damit integrierte Gesamtentwicklungskonzepte ergänzen.

Die stadt- bzw. ortsentwicklungsrelevanten Fachkonzepte werden in der Regel in festen Abständen fortgeschrieben, um die erhobenen Datengrundlagen und die damit verbundenen Zielaussagen (z.B. qm-Fläche im Einzelhandel) regelmäßig zu aktualisieren.

Auch die Fachkonzepte gehören nicht zur formalen Planung. Eine intensive Bürgerbeteiligung findet in der Regel nicht statt, jedoch werden zielgruppenrelevante Experten vor Ort - auch aus der Bürgerschaft - oftmals in konzeptbegleitende Ausschüsse eingeladen (z.B. Ausschuss "Parken und Verkehr" im Rahmen eines Stadtmarketingprozesses).

Master- und Rahmenplanung

- ... sind informelle Planungsinstrumente und damit für den Bürger/Bauherrn nicht rechts verbindlich
- ... gelten für einen abgegrenzten räumlichen Bereich oder ein Quartier
- ... sind ein projekt- und maßnahmenbezogener Ansatz, der sich auf räumlich und sachlich begrenzte städtebauliche Entwicklungsaufgaben konzentriert
- ... decken ein breites Themenspektrum ab
- ... dienen auch Investoren und Behörden zur Information

Fachkonzepte

- ... sind informelle Planungsinstrumente und damit für den Bürger/Bauherrn nicht rechts verbindlich
- ... gelten in der Regel für die Gesamtstadt/ den Gesamtort oder einen größeren, klar abgegrenzten Bereich (z.B. Innenstadt)
- ... sind ein themenbezogener Ansatz
- ... ergänzen integrierte Stadt- oder Ortsentwicklungskonzepte inhaltlich und tragen zur Abwägung von strategischen Grundentscheidungen bei
- ... beteiligen die Bürger oftmals innerhalb der Stadtmarketingprozesse

Umsetzung der Planungen und Konzepte

Klassische städtebauliche Planungen, Handlungskonzepte und Maßnahmenpläne wurden vielerorts bereits auf den Weg gebracht. Allzu oft stellt sich die Frage der praktischen Umsetzung von Projekten und Vorhaben – auch vor dem Hintergrund der Aktivierung privaten Kapitals. Neben der Fachexpertise sind deshalb organisatorische, prozesssteuernde und kommunikative Leistungen elementare Bausteine des Projekterfolgs – von der kleinräumigen Dimension einer innerstädtischen Brachfläche bis hin zur interkommunalen Zusammenarbeit auf Landkreisebene. Aktivieren, planen, steuern, koordinieren, initiieren und moderieren - die organisatorische Umsetzung einer auf nachhaltigen Erfolg angelegten Innenentwicklung ist vielschichtig und ruft nach einem integrierten Umsetzungsmanagement.

Wirtschaftliche, baukulturelle, gesellschaftliche, technische und immobilienwirtschaftliche Interessen zahlreicher Akteure bestimmen das Anforderungsprofil eines erfolgreichen Innenstadt- bzw. Zentrenmanagements. Dieses

steuert, koordiniert und moderiert Prozesse an der Schnittstelle von Verwaltungen, Fachbehörden, Immobilieneigentümern, privaten Investoren, Gewerbetreibenden und beteiligten Bürger/innen.

Als Umsetzungsinstrumente für die Innenentwicklung der Städte und Gemeinden kommen in Frage: Innenstadt-/ Zentrenmanagement, Stadtumbaumanagement, Citymanagement, Stadtmarketingprozesse, Innenstadt/Innenentwicklungsagenturen, Stadtsanierung und Dorferneuerung.

Das Leerstandsmanagement ist eine Sonderform der Umsetzung von Innenentwicklungszielen mit klarem Fokus auf die Leerstandsproblematik, oftmals jedoch auch integrativer Bestandteil einer der genannten Gesamtprozesse.

Kommunale Förderung – Städtebauliche Erneuerung und Dorferneuerung

Die Städtebauliche Erneuerung hat das übergeordnete Ziel, die ökonomischen Entfaltungsmöglichkeiten durch städtebauliche Maßnahmen zu stärken. Die gewachsene bauliche Struktur der Städte und Gemeinden soll bewahrt und zeitgemäß fortentwickelt sowie die natürlichen Lebensgrundlagen in der gebauten Umwelt verbessert und geschützt werden. Die Kommunen werden so beim Umgang mit den Auswirkungen von Konversion und demografischen sowie wirtschaftsstrukturellen Umbrüchen unterstützt sowie ihre Innenentwicklung gestärkt.

Die Dorferneuerung dient der zukunftsbeständigen und nachhaltigen Entwicklung der Dörfer und stärkt sie in ihrer Funktion als eigenständige Wohn-, Arbeits-, Sozial- und Kulturstandorte. Hauptanliegen ist zudem, die ökologische, ökonomische, kulturelle und soziale Vielfalt der Dörfer zu erhalten und zu festigen. Strukturverbessernde Maßnahmen, die insbesondere zur Stabilisierung und Stärkung der Ortskerne beitragen, sind ein Aufgabenschwerpunkt der Dorferneuerung. Städte und Gemeinden werden vom Land Rheinland-Pfalz durch eigene Investitionen und Zuwendungen aus dem kommunalen Finanzausgleich sowie aus Bundesmitteln unterstützt. Beauftragte Institutionen bieten den Kommunen Beratung an.

Städtebauliche Erneuerung und Dorferneuerung

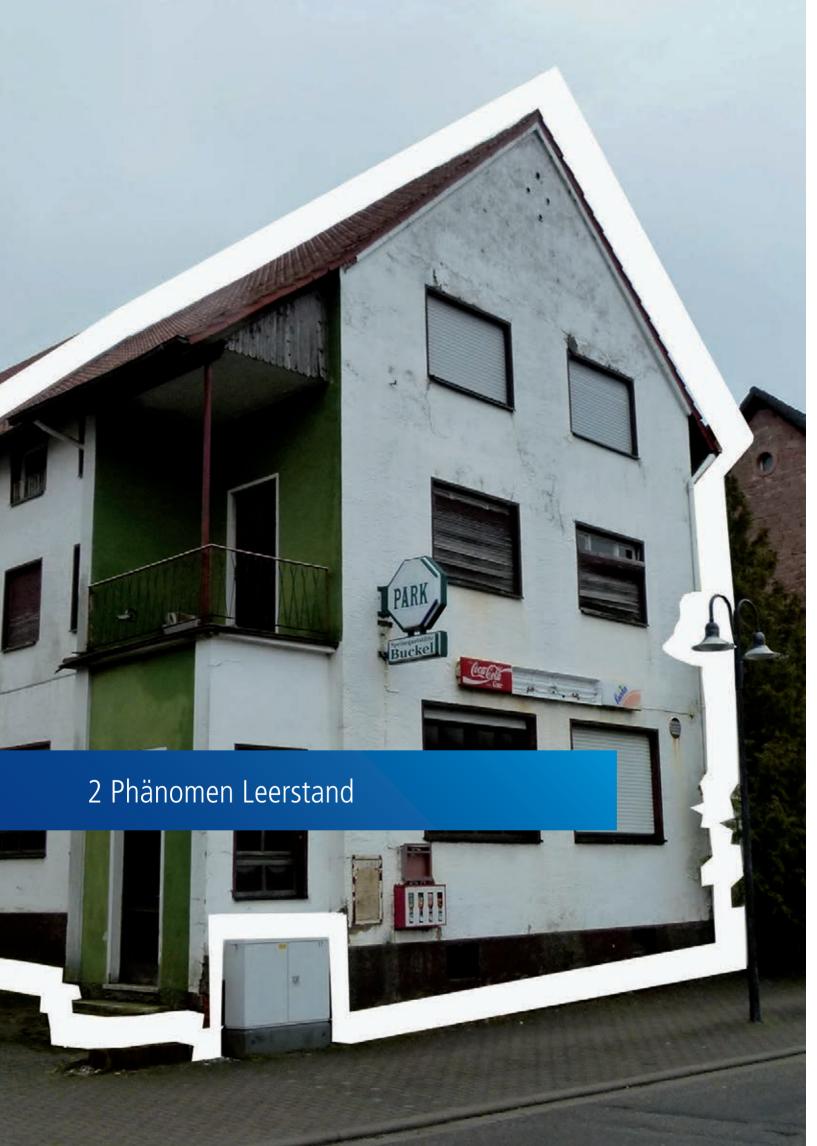
... sind in verschiedene Teilprogramme gegliederte Förderprogramme des Landes unter finanzieller Beteiligung von Bund und Gemeinden:

- Stadtumbau
- Soziale Stadt
- Aktive Stadtzentren
- Dorferneuerung
- usw.
- ... entsprechende Verwaltungsvorschriften regeln den konkreten Einsatz von Fördermitteln im Rahmen der Städtebauförderung (VV StBauE) und der Dorferneuerung (VV Dorferneuerung)
- ... Voraussetzung für Fördermaßnahmen der Städtebaulichen Erneuerung und der Dorferneuerung sind integrierte Stadtentwicklungs- bzw. Dorfentwicklungskonzepte
- ... weitere Infos unter: www.isim.rlp.de/staedte-und-gemeinden

Check

Wer beschäftigt sich seitens der Kreisverwaltung/Verbandsgemeinde bereits intensiv mit der Innenentwicklung in meiner Gemeinde?

Welche Planungen und Konzepte zur Innenentwicklung gibt es in meiner Gemeinde?



2.1 Facetten des Immobilienleerstands

Von Leerstand sind nahezu alle Gebäudetypen betroffen. Im Folgenden wird dargestellt, bei welchen Gebäudentypen es zu Leerstand kommen kann und welche Gründe es hierfür gibt.

Wohngebäude

Ein- und Zweifamilienhäuser

Die meisten Wohngebäude in Rheinland-Pfalz sind Ein- und Zweifamilienhäuser. Demnach bilden sie auch die deutliche Mehrheit der leer stehenden Wohngebäude. Zentrale Lagen sind genauso betroffen wie Wohngebiete der Nachkriegszeit. In Ortskernen mit stark befahrenen Straßen stehen heute schon zahlreiche Häuser leer. Erscheinungsbild und Attraktivität der ganzen Gemeinde leiden. Eine Wiedernutzung wird durch Lärmbelastungen, mangelnde Gebäudequalitäten, unzeitgemäße Haus- und Grundstückszuschnitte sowie fehlende Erweiterungsmöglichkeiten erschwert. Leerstände

in den Wohngebieten der 60er und 70er Jahre sind bislang weniger sichtbar. Allerdings steht ein Generationenwechsel an — sehr viele Eigentümer sind mittlerweile über 70 Jahre alt! Die künftigen Erben sind oftmals nicht an einer Eigennutzung interessiert. Das Überangebot in einigen Regionen erschwert die Vermarktung der geerbten Immobilien.

Mehrfamilienhäuser

In Rheinland-Pfalz gibt es vergleichsweise wenige Mehrfamilienhäuser. Der Großteil dieses Immobilientyps befindet sich in den größeren Städten des Landes und damit ebenso die Leerstände. In Mehrfamilienhäusern entsteht Leerstand seltener durch einen Nachfragerückgang: Gründe sind vielmehr Qualitätsmängel in der Gebäudesubstanz oder ein schlechtes Quartiersimage - wie das von sozialen Brennpunkten. Oftmals stehen nur einzelne Wohnungen leer, manchmal aber auch ganze Gebäude.

Gewerbeimmobilien

Einzelhandel

Immer mehr inhabergeführte, kleinere Geschäfte werden aufgegeben – in den vergangenen Jahren auch größere Kaufhäuser. Gleichzeitig konzentriert sich das Einzelhandelsangebot zunehmend auf die größeren Städte. In ländlichen Gemeinden gibt es oft keine Möglichkeit mehr, alltägliche Dinge einzukaufen. In Oberzentren wie Mainz, Trier oder Kaiserslautern stehen meist in den Randgebieten der Fußgängerzonen und in einzelnen Stadteilzentren Geschäfte leer. In Mittel- und Grundzentren wie Pirmasens und Gerolstein sind bereits auch zentrale Einkaufslagen vermehrt von Leerstand betroffen. Diese leer stehenden Läden beeinträchtigen das Stadtbild aufgrund ihrer Lage in stark besuchten Bereichen.

Gastronomie

Die Konkurrenz im Gastgewerbe ist hoch. In Regionen mit Bevölkerungsrückgang und schwieriger wirtschaftlicher Entwicklung sinkt die Nachfrage im Gastgewerbe insgesamt. Leer stehende Cafés, Restaurants sowie Hotels sind die Folge. Die Gastwirtschaft als Mittelpunkt des dörflichen Lebens gibt es vielerorts nicht mehr.

Büros

Bürogebäude stehen überwiegend in den Stadtzentren. Ihr Erdgeschoss wird oft durch Geschäfte, Cafés und Restaurants genutzt. Obwohl bereits heute viele Büros nicht mehr benötigt werden, werden weiterhin neue Geschäftsräume geschaffen. Bestehende Büros entsprechen häufig nicht mehr den heutigen Ansprüchen von Unternehmen. In strukturschwachen Räumen geht die Nachfrage nach Büroflächen allgemein zurück.



Phänomen Leerstand

Landwirtschaft

In den vergangenen Jahren wurden in Rheinland-Pfalz jährlich rund 900 landwirtschaftliche Betriebe aufgegeben. Die Wohnhäuser bleiben häufig bewohnt. Die einstigen Wirtschaftsgebäude können allerdings nur schwer wiedergenutzt werden und stehen oft leer. Verfallende Höfe beinträchtigen nicht nur das Ortsbild, sondern verändern auch den Charakter einer ganzen Landschaft.

Lagerung und Produktion

Aufgrund von Unternehmensverlagerungen und -insolvenzen kommt es bei Lager- und Produktionsgebäuden zu Leerständen. Veränderte Anforderungen an gewerbliche Immobilien machen Wiedernutzungen schwierig. Besonders problematisch sind große Lagerund Produktionsstätten der Schwerindustrie. Eine neue Nutzung wird hier durch mögliche Altlasten und rechtliche Hürden erschwert.

Öffentliche Gebäude

Kirchen

Immer weniger Menschen in Deutschland gehören einer christlichen Gemeinde an. Bereits heute werden daher manche Kirchen nicht mehr gebraucht. Umnutzungsideen treffen oftmals auf glaubensbedingte Widerstände. Besonders die Kirchengebäude aus der Vorkriegszeit haben eine herausragende Bedeutung für das Erscheinungsbild und die Geschichte eines Ortes - zunächst werden daher neuere Kirchenbauten aufgegeben. Emotionale Gründe und die spezielle Architektur schränken die Nachnutzungsmöglichkeiten ein.

Schulen

Demografischer Wandel heißt auch, dass es immer weniger Schüler gibt. Schulen müssen zusammengelegt und ganze Standorte geschlossen werden. Leere Schulgebäude befinden sich oftmals in den Ortskernen. Nutzer für die vielen großen Räume sind schwer zu finden.

Bahnhöfe

Bis auf wenige Ausnahmen sind die Empfangsgebäude an Bahnhöfen für den Bahnbetrieb entbehrlich geworden. Wo früher Verkaufsschalter, Warte-, Lager- und Betriebsräume rege belebt waren, trifft man heute auf Leere, Stillstand und zunehmenden Verfall. Durch ihre spezielle Architektur und ihre zentrale Lage haben Bahnhöfe eine ganz besondere städtebauliche Bedeutung. Aber gerade diese Faktoren kombiniert mit hohem Sanierungsbedarf, Denkmalschutzauflagen und planungsrechtlichen Vorgaben sind große Hürden bei der Nachnutzung.



Was ist Leerstand?

Bei der Beschäftigung mit Leerständen wird man schnell feststellen, dass es "den Leerstand" an sich nicht gibt. Natürlich gibt es den "klassischen" Total-Leerstand, der jedermann sofort unangenehm ins Auge fällt. Weitaus häufiger ist man in der praktischen Arbeit jedoch mit anderen Formen des Leerstands konfrontiert.

Teil-Leerstände sind u.U. zunächst gar nicht als Leerstand erkennbar, zum Beispiel bei einem Haus, das nur noch in einem Stockwerk bewohnt ist. Oftmals wird Teil-Leerstand selbst von den Eigentümern nicht als solcher wahrgenommen, da die unbewohnten Räume als Lager- und Abstellflächen benutzt werden, der Lagerinhalt oftmals jedoch eher auf den Schrottplatz gehört.

Die aus wohnungswirtschaftlicher Sicht unbefriedigende Nutzung lediglich nur noch eines Teiles der zur Verfügung stehenden Wohnfläche ist gerade im ländlichen Raum ein weit verbreitetes Phänomen. Ein häufiger Fall ist

das ältere Ehepaar oder die ältere alleinstehende Person die nach Wegzug der Kinder nur noch ein Stockwerk nutzen.

Daneben gibt es Häuser, die lediglich noch sporadisch zu Ferienzeiten oder bestimmten Anlässen genutzt werden. Die Eigentümer bzw. die Erbengeneration ist längst in die Großstadt abgewandert.

Hier schlummern große Flächenreserven, die aus volkswirtschaftlicher Betrachtung dem Wohnungsmarkt wieder zugeführt werden sollten.

Ziel eines aktiven Leerstandsmanagements soll sein, sich nicht nur mit bereits leer stehenden Objekten zu beschäftigen, sondern auch mit solchen, die in absehbarer Zeit leer stehen werden (potenzieller Leerstand). Für viele Häuser, in denen heute noch zum Teil hoch betagte Menschen leben, wird es absehbar keine Folgenutzung geben. Ein lang andauernder Leerstand droht, der jedoch bereit jetzt schon absehbar ist.

Potenzieller Leerstand

Das Erkennen von Leerständen, die sich für die Zukunft abzeichnen, ist eine zentrale Aufgabe im Rahmen der Leerstandslotsen-Tätigkeit. Im Zusammenspiel mit der dörflichen Entwicklungsplanung können idealerweise schon frühzeitig Handlungsoptionen aufgezeigt und so weitere Leerstände vermieden werden.

Phänomen Leerstand

Wie kann man Leerstand kategorisieren?

Neben dem baulich-technischen Zustand eines Objektes bestimmen insbesondere wirtschaftliche und städtebauliche Rahmenbedingungen die Vermietungs- bzw. Nutzungschancen einer Immobilie. Unter dem Gesichtspunkt der wirtschaftlichen Inwertsetzung einer Immobilie können die folgenden Leerstandskategorien identifiziert werden.

Abbildung: Leerstandskategorien im Überblick

Kurzfristiger Leerstand	Der marktübliche Leerstandszeitraum, zwischen Auszug und Einzug (i.d.R. max. 3 Monate).				
Struktureller Leerstand	Objekte, die sich aufgrund struktureller Defizite nur schwer vermarkten lassen und seit mindestens einem Jahr ohne Nutzung sind.				
Latenter Leerstand	"Versteckte" Leerstände, z.B. ungenutzte Räume in einer Immobilie, die jedoch nicht zur Vermietung oder zum Verkauf stehen.				
Leerstand in Schwellenimmobilien	Objekt, das als "marktgängig" angesehen werden kann, dessen zügige Vermarktung jedoch aufgrund eines oder mehrerer negativer Zustandsmerkmale (temporär) gehemmt wird.				
Sockel-Leerstand	Objekte, die aufgrund unzureichender Lage- und Ausstattungsmerkmale ohne hohe Investitionen keir Marktrelevanz mehr besitzen werden (= dauerhafter Leerstand).				
Potenzieller Leerstand	Gebäude, die zwar zurzeit noch genutzt werden, bei denen aber ein oder mehrere Faktoren darauf hinwei- sen, dass diese in der näheren Zukunft leer stehen könnten.				





Die beiden Fotos zeigen zwei in einer Dorfhauptstraße gegenüberliegende Objekte. Für eine Vielzahl an Objekten wird es in einer solchen Mikro- (Dorfstraße) und Makrolage (peripherer Raum) absehbar keine gewerbliche Nutzung mehr geben. Gänzlich neue Nutzungskonzepte, i.d.R. auch unter Einbeziehung der Gestaltung des öffentlichen Raumes, sind notwendig.





Die beiden Fotos zeigen zwei vergleichbare Baukörper in identischer Ortslage. Eine Komplettsanierung mit Neubau im Hinterhofbereich (links) zeigt, wie mit zeitgemäßer Architektur im Innenbereich neue Zielgruppen angesprochen werden können.

Gerade die Beschäftigung mit potenziellen Leerständen wird immer wieder die Fragen aufwerfen:

- Welche Personengruppen könnten sich für die Objekte interessieren?
- Was kann man aus dem Haus machen?
- Welche Gründe könnten für einen Abbruch und Neubau sprechen?



Ein typisches Wohnhaus im strukturschwachen ländlichen Raum. Erkennbarer Sanierungsstau an der Fassade lässt eine unzeitgemäße Ausstattung im Inneren vermuten.

- Ist dies ein Leerstand?
- Wird das Haus nur in einem Stockwerk genutzt oder nur noch sporadisch?
- Was bringt die Zukunft für dieses Objekt?





Nutzungsentscheidungen stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit den Standortbedingungen: Leerstände an Durchfahrtsstraßen sind im peripheren Raum weit verbreitet. Während links die Wohn- und Geschäftsfunktion gänzlich aufgegeben wurde, wird rechts in einer Ferienregion im Erdgeschoss eine Trachtenboutique betrieben. Die Obergeschosse sind in beiden Fällen ungenutzt.

Exkurs: Warum entsteht Leerstand?



Nachfragerückgang: bei Bevölkerungsabnahme geht generell auch die Nachfrage nach Immobilien zurück. Dies betrifft Wohnimmobilien gleichermaßen wie gewerbliche und öffentlich genutzte Objekte



Nachfrageveränderung: Veränderte Bevölkerungsstrukturen haben ein verändertes Nachfrageverhalten auf den Immobilienmärkten zur Folge. Beispielsweise haben ältere, alleinstehende Menschen andere Raumerfordernisse als junge Familien. Der Strukturwandel im Einzelhandel bringt heute völlig neue Flächenansprüche mit sich.



Lokale Infrastruktur: Versorgungs- und Bildungseinrichtungen, Freizeitangebote, Ärzteversorgung u.a. beeinflussen die Wohnstandortattraktivität maßgeblich. Fehlen diese Angebote, so entscheiden sich Menschen eher zum Wegzug bzw. die Zuzugsentscheidung fällt negativ aus.



Kleinräumige Lage: Das unmittelbare Umfeld beeinflusst den Immobilienwert maßgeblich. Verkehr, Luftverschmutzung oder Lärm verhindern oftmals eine schnelle Wiedernutzung. Auch das Nebeneinander mehrerer Leerstandsimmobilien ist ein negativer Standortfaktor und erschwert die Vermarktung eines Einzelobjektes.



Immobilieneigenschaften: Unterlassene Modernisierungen und Instandsetzungen, unzeitgemäße Ausstattungsmerkmale oder ungünstige Grundstückszuschnitte sind erhebliche Mängel, die einer Weiternutzung im Wege stehen können. Die Behebung dieser Mängel bedarf i.d.R. eines erheblichen Kapitaleinsatzes.



Überzogene Wertvorstellungen: Viele Eigentümer von Leerstandsobjekten halten an Verkaufspreisvorstellungen fest, die den örtlichen wirtschaftlichen Gegebenheiten nicht gerecht werden. Die fehlende Anpassung an aktuelle Marktgegebenheiten ist einer der Hauptgründe für dauerhafte Leerstände.



Emotionale Bindungen: Viele Eigentümer tun sich schwer, loszulassen von ihrer Immobilie, ihrem Elternhaus oder dem Haus, in dem die ganze Familie groß geworden ist. Dies versperrt den Weg für neue Nutzungen, gerade auch unter dem Aspekt des Abbruches oder umfangreicher Umbaumaßnahmen.

Phänomen Leerstand

2.2 Ursachen und Folgen von Leerstand

Die Gründe für die Entstehung von Leerstand sind vielfältig. Oftmals spielen dabei mehrere Faktoren eine Rolle. Nur durch eine Systematisierung von Leerstandsursachen wird man auch nachhaltige Lösungsansätze entwickeln können.

Im folgenden Abschnitt wird zunächst ein Überblick über die verschiedenen Entstehungsursachen für Leerstand gegeben. Die Analyse von Leerstandsursachen hat jedoch immer zwei Facetten: Einerseits die Betrachtung des Objektes (Haus, Wohnung, Grundstück) und dessen Umfelds, andererseits des Eigentümers als menschlichen Individuums mit seinen Interessen, Motiven und finanziellen Spielräumen. Eine genauere Analyse der Eigentümer-Objekt-Konstellationen ist von zentraler Bedeutung für das Verständnis der Leerstandsursachen.

Anhand verschiedener Fallbeispiele wird im Folgenden verdeutlicht, wie das Zusam-

menwirken von Gebäudeeigenschaften und Eigentümerkonstellation eine zufriedenstellende Nutzung verhindern können.

Der Revitalisierung leer stehender Immobilien ist mühsam. Letztlich müssen wir uns aber die Frage stellen, was passiert, wenn wir nicht aktiv werden. Auf die möglichen Folgen des "Nichtstuns" wird im letzten Abschnitt dieses Kapitels eingegangen.

Eigentümer-Objekt-Konstellationen

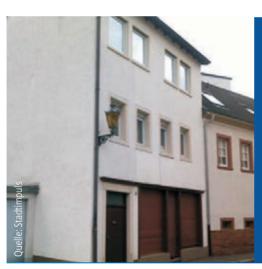
Die Verbindung von Eigentümerstrukturen und Objektkategorien lässt eine Typisierung von fünf grundsätzlichen Fallkonstellationen zu. Im Folgenden werden diese kurz beschrieben. Sie dienen als Grundlage für die Eigentümerberatung sowie für die Ableitung von grundlegenden Szenarien, Lösungsstrategien und konkreten Handlungsansätzen.

Falltypus A

Das eigengenutzte Wohnhaus, das oftmals lediglich noch von einer alleinstehenden, älteren Dame bewohnt wird. Die emotionale Bindung an das Objekt ist hoch.

Das Haus entspricht weitgehend nicht mehr heutigen Anforderungen an zeitgemäßes Wohnen (Flächenzuschnitte, Sanitäranlagen, Deckenhöhen etc.). Die bewohnten Obergeschosse sind nur über eine schmale Treppe erreichbar. Das Erdgeschoss steht leer bzw. wird als Abstellfläche genutzt. Eine gewerbliche Nutzung des Erdgeschosses liegt schon lange zurück (mehr als 10 Jahre). Im subjektiven Empfinden der Eigentümer werden diese untergenutzten Flächen jedoch nicht als "Leerstand" eingestuft. Bemühungen um eine mögliche Untervermietung dieser Flächen werden seitens der Eigentümer nicht unternommen.

Der Eigennutzer will oder kann den ersichtlich hohen Investitionsaufwand für eine umfassendere Modernisierung nicht mehr erbringen. Eine Aufwertung der Bausubstanz bzw. eine Umnutzung wird absehbar nur im Rahmen des Generationenwechsels erfolgen können.



Falltypus A

- ... Ältere bis hochbetagte Einzelperson (i.d.R. Frau) oder älteres Ehepaar lebt im eigengenutzten Wohnhaus
- ... Leerstand oder drohender Leerstand im Erdgeschoss
- ... i.d.R. hoher Sanierungsstau
- ... Keine Neuvermietungs- oder Verkaufsabsicht

Phänomen Leerstand

Falltypus B

Diese Falltypisierung ist mit dem Falltypus A vergleichbar (Objektkategorie: Wohnhaus mit älterem Eigentümer), jedoch wird das Objekt nicht selbst genutzt und steht komplett leer.

Der Eigentümer scheut sich – mit Verweis auf das hohe Lebensalter – höhere Investitionssummen in das Gebäude zu stecken. Im Wissen um den hohen Modernisierungsbedarf ist jedoch auch die Bereitschaft zur Vermietung gering ausgeprägt. Die Perspektive einer langfristig orientierten Renditeerwartung aus der Vermietung fehlt, vielmehr wird die Angst vor

"Überschuldung im Alter" bzw. dem Ärger mit potenziellen Mietern oder "Mietnomaden" zum Ausdruck gebracht. Verkaufsbereitschaft wird signalisiert, doch erfüllen offenbar bisher gebotene Kaufpreise nicht die Erwartung der Eigentümer.

Dem Vorschlag zur Kontaktaufnahme mit Maklern stehen die Eigentümer reserviert gegenüber. Analog Falltypus A werden auch hier die Maßnahmen zur baulichen Aufwertung bzw. der Leerstandsbeseitigung absehbar im weiteren Dialog unter Einbeziehung der Erbengeneration zu erörtern sein.



Falltypus B

- ... Wie Typus A, jedoch lebt der Eigentümer nicht selbst im Haus
- ... Komplettleerstand
- ... Hoher bis sehr hoher Sanierungsstau
- ... Hohe emotionale Bindung an das Objekt, daher eingeschränkte Verkaufsbereitschaft
- ... Vermietung aufgrund des Zustandes i.d.R. nicht möglich
- ... Oftmals zu hohe Wertvorstellungen

Falltypus C

Das Objekt (Wohnhaus oder Wohn- und Geschäftshaus) steht komplett leer. Der Eigentümer hat das Objekt zum Zwecke der Inwertsetzung erworben bzw. veräußert es nicht, in der Hoffnung es zum geeigneten Zeitpunkt wieder in Wert setzen zu können.

Das Objekt umfasst mehrere Nutzungseinheiten und soll nach Durchführung umfangreicher Modernisierungs- und Instandsetzungsmaßnahmen einer neuen zeitgemäßen

und marktkonformen Nutzung (Schwerpunkt Wohnen) zugeführt werden. Möglich ist dabei sowohl die renditeorientierte Vermietung als auch die Eigennutzung.

Allgemeine Fragen der Nutzungskonzeption, genehmigungsrechtliche Fragestellungen, denkmalschutzrechtliche Belange, noch ungeklärte Finanzierungsfragen oder die Zurückstellung gegenüber anderen Projekten haben den Eigentümer bisher jedoch an der konkreten Umsetzung gehindert.



Falltypus C

- ... Eigentümer ist Kleininvestor (=Kapitalanleger) oder künftiger Eigennutzer
- ... Objekt, mit hohem bis sehr hohem Sanierungsstau
- ... i.d.R. geringe bis mittlere Bindung an Objekt und Standort
- ... Marktgerechte Sanierung steht im Vordergrund

Falltypus D

Dieser Falltypus umfasst die gewerblichen Leerstände, die vorrangig im Rahmen des Nutzungsmanagements bearbeitet werden.

Die Nutzungseinheiten sind durchweg kleinteilig (ca. 45 – 65 m²) und an Standorten geringerer Frequentierung anzutreffen. Der bauliche Zustand der Objekte ist in der Regel sehr gut. Nach Einschätzung der Eigentümer ist der Leerstand in erster Linie auf den spürbar stärker werdenden Wettbewerbsdruck

abseits der 1A-Lagen zurückzuführen. Der Vermarktung über Makler stehen die Eigentümer eher reserviert gegenüber bzw. wird auf Eigenvermarktung gesetzt, um sich "die Interessenten zuerst selbst anschauen" zu können.

Die Lösungsansätze zur aktiven Leerstandsbeseitigung werden weniger im baulich-architektonischen Bereich als vielmehr im Kontext eines stadt- bzw. gemeindeübergreifenden Standortmarketings zu suchen sein.

Phänomen Leerstand



Falltypus D

- ... Eigentümer ist Vermieter einer leer stehenden gewerblichen Einheit
- ... Vorwiegend in Randlagen oder in dörflichen Lagen mit wenig Frequenz und geringem Handelsbesatz
- ... Objekt mit gutem baulichen Zustand, kaum Sanierungsstau
- ... Oftmals zu hohe Mietpreisvorstellung
- ... i.d.R. Eigenvermarktung ohne Makler

Falltypus E

Bei Falltypus E erwirbt ein Projektentwickler/ Investor leer stehende Bausubstanz zur Sanierung oder auch zum Abriss und Neubau. Hier entscheiden Lage, Baupotenziale sowie ggf. vorhandene steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten darüber, ob die bestehende Bausubstanz saniert oder ein Neubau anvisiert wird. Diese Eigentümer-Objekt-Konstellation ist geprägt von renditeorientierten Aspekten. Es bestehen weder emotionale Bindungen zum Standort noch zum Objekt. Vorteil einer derartigen Konstellation ist, dass das Gebäude absehbar nicht im Status-Quo verharren wird und somit keine negativen Signalwirkungen auf das Umfeld ausstrahlen.



Falltypus E

- ... Eigentümer ist Projektentwickler/Investor
- ... Objekt mit hohem bis sehr hohem Sanierungsstau zur Sanierung oder zum (Teil-)abriss erworben
- ... i.d.R. keine Bindung an Objekt und Standort
- ... Rendite steht im Vordergrund

Was passiert, wenn wir nichts tun?

Leerstand ist ein normaler Bestandteil des Immobilienmarktes. Durch Nutzerwechsel kommt es immer wieder zu vorübergehenden Leerständen. Leerstand wird erst dann zum Problem, wenn er sich verfestigt und räumlich konzentriert auftritt. Die Lebensqualität sinkt, die Attraktivität des Ortes nimmt ab – eine Abwärtsspirale kommt in Gang: Zunächst sind nur einzelne Häuser betroffen, dann ganze Straßenzüge und Quartiere und schließlich sterben ganze Orte aus.

Noch ist die Situation in Rheinland-Pfalz nicht derart dramatisch. Wer aber genau hinschaut, wird auch in seinem Ort leer stehende Wohnhäuser und Ladenlokale, ungenutzte Wohnungen und Büros, eine stillgelegte Fabrik, vielleicht sogar ein nicht mehr genutztes Schulgebäude finden.

In manchen Gemeinden entstehen "Geisterneubaugebiete", die nicht vermarktet werden können. Alles deutet darauf hin, dass die Zahl der Leerstände in den nächsten Jahren weiter zunimmt. Für einige Dörfer wird das beschriebene Negativszenario dann irgendwann Realität!

Um dies zu vermeiden, muss frühzeitig gegengesteuert werden und an den Ursachen des Leerstands angesetzt werden. Leerstandsbewältigung fängt beim Umgang mit dem einzelnen Objekt an, muss aber auch die Rahmenbedingungen berücksichtigen.

Handlungsebenen für die Leerstandsbewältigung

Man muss wissen, wie Leerstand entsteht, um diesen zu bewältigen. Die verschiedenen Leerstandsursachen (=Lösungsansätze) können drei Handlungsebenen (Eigentümer, Gemeinden, Immobilienmarkt) zugeordnet werden. Ein Eigentümer kann nur bestimmte Probleme selbst lösen: So kann er seine Immobilie zwar aufwerten, das Wohnumfeld und die Nachfrage am Immobilienmarkt jedoch nicht verändern.

Verschiedene Handlungsstrategien werden im nächsten Kapitel aufgezeigt. Dabei wird auch dargestellt, welche Handlungsmöglichkeiten für welchen Falltyp der Objekt-Eigentümerkonstellationen bestehen.

Check

Welche Arten von Gebäuden stehen in meiner Gemeinde leer?

Gibt es einen Gebäudetyp, bei dem vermehrt Leerstand auftritt?

In welchem Bereich meiner Gemeinde gibt es besonders viele Leerstände? Woran könnte das liegen?

Phänomen Leerstand

Abbildung: Handlungsebenen für die Leerstandbewältigung





3. Grundlagen des Leerstandsmanagements

Es gibt zahlreiche Fachliteratur und Publikationen über den Aufbau und die Vorgehensweise eines Professionellen Strategischen Leerstandsmanagements (PSLM). Grundsätzlich orientiert sich der Aufbau und die wesentlichen Inhalte des folgenden Kapitels an den von der Innovationsagentur Stadtumbau NRW herausgegebenen "Good Practice Reader 04: Strategisches Leerstandsmanagement". Zentrale Aspekte dieses Handbuchs wurden auf die besonderen Rahmenbedingungen des ländlichen Raums angepasst. Die dargestellten einzelnen Bausteine sollen eine erste Orientierungshilfe bieten, wie vor Ort konkret mit Leerstand umgegangen werden kann.

Darüber hinaus wird in diesem Kapitel verdeutlicht, welche Instrumente des PSLM ein Leerstandslotse aufgreifen bzw. wo er ein parallel betriebenes PSLM unterstützen kann.

Was ist ein Professionelles Strategisches Leerstandsmanagement?

Grundsätzlich umfasst ein PSLM zunächst die Analyse der jeweiligen Leerstandsursachen (vgl. Kapitel 2). Hierbei setzt es immer an den Bedingungen vor Ort an und ist verbunden mit entsprechenden Standortanalysen und notwendigen Schwerpunktsetzungen. PSLM ist als Prozess im Rahmen der Stadt- und Ortsentwicklung zu sehen, wobei die Aktivierung, Einbindung und Vernetzung der lokalen Akteure eine tragende Rolle einnimmt.

Was sind die Ziele eines Professionellen Strategischen Leerstandsmanagements?

Nach einer Definition der Innovationsagentur Stadtumbau NRW besteht das übergeordnete Ziel eines PSLM darin, "langfristig alle Leerstände zu beseitigen und die am Standort bzw. in einer Gemeinde vorhandenen Leerstandsflächen und Gebäude einer optimalen Nutzung und Auslastung zuzuführen." Insbesondere in ländlichen Gebieten mit starkem Bevölkerungsrückgang ist dieses Ziel jedoch kritisch zu hinterfragen. Grundsätzlich werden

Wie läuft ein Professionelles Strategisches Leerstandsmanagement ab?

Generell lässt sich der Prozess eines PSLM in vier Arbeitsphasen unterteilen, wobei jeder Phase verschiedene Bausteine - sprich Maßnahmen - zuzuordnen sind (vgl. Abbildung: Arbeitsphasen und Bausteine eines professioniellen Leerstandsmanagements). In der Praxis lassen sich die einzelnen Phasen jedoch nicht immer strikt zeitlich voneinander trennen. Insbesondere während der Aktivierungs- und Einbindungsphase sowie der Operationalisie-

Der Leerstandslotse ist kein Ersatz für ein professionelles Leerstandsmanagement! Er kann das professionelle Leerstandsmanagement jedoch in einzelnen Teilaufgaben unterstützen, insbesondere bei der Leerstandserfassung und der Eigentümeraktivierung!

in diesen Regionen nicht alle Leerstände beseitigt werden können. Vielmehr geht es darum, im Sinne einer angepassten siedlungsstrukturellen Entwicklung Schwerpunkte zu setzen und zum Beispiel zunächst besonders ortsbildprägende Leerstände in Angriff zu nehmen. In diesem Zusammenhang spielt vor allem das Planungsparadigma "Innen vor Außen" eine tragende Rolle und der Fokus wird auf die Stärkung der Ortskerne und Innenbereiche gelegt.

rungsphase kann es vorkommen, dass einzelne Maßnahmenpakete parallel bearbeitet werden. Darüber hinaus ist es stets notwendig, die oben dargestellte eher strategisch angelegte Vorgehensweise mit für den Bürger greifbaren Projekten zu füllen.

45

Grundlagen des Leerstandsmanagements

Arbeitsphasen und Bausteine eines Professionellen Leerstandsmanagements

Vorbereitungs- und Vorklärungsphase

Baustein 1: Standortrahmenbedingungen und technisch-organisatorische Grundlagen klären



Erfassungs- und Analysephase

Baustein 2: Bestandsaufnahme (Objekt- und Eigentümerdaten)

Baustein 3: Aufbau und Pflege einer Datenbank

Baustein 4: Analyse: Typisierung, Bewertung und Priorisierung







Aktivierungs- und Einbindungsphase

Baustein 5:

Akteurs- und Eigentümeransprache

Operationalisierung

Baustein 6: Handlungsstrategien

- Eigentümercoaching
- Vermarktung und Vermittlung
- Investitionsförderung u.a.

Baustein 1: Standortrahmenbedingungen und technisch-organisatorische Grundlagen

In einer vorbereitenden Phase zu den eigentlichen Arbeiten am Standort müssen zunächst notwendige Rahmenbedingungen, die das Leerstandsmanagement betreffen, geklärt werden. Bei kleineren Gemeinden und Dörfern spielt die Vorklärung der gemeindlichen Entwicklungsziele zusammen mit dem Ortsbürgermeister eine zentrale Rolle für den Aufbau

und die Einbindung eines PSLM. In diesem Zusammenhang ist auch die Förderfähigkeit anstehender Aktivitäten mit den ggf. zuständigen Fördergebern zu klären (z.B. Dorferneuerung, Wirtschaftsförderung).

Zur Vorbereitungsphase gehört auch die Beratung und Vorbereitung der technischorganisatorischen Grundlagen, im Hinblick auf die Erhebungs- und Erfassungsmethoden von Leerständen sowie das Organisieren und Bereitstellen geeigneter Karten- und Datengrundlagen.

Check		
Welche Aufgaben der Vorbereitungs- und Vorklä übernehmen?	ärungsphase kann ich als	Leerstandslotse
	Ja, nach Rücksprache mit	Nein
Information über die Dehmenhedingungen	dem Ortsbürgermeister	
Information über die Rahmenbedingungen der Gemeinde einholen (Berücksichtigung von Zielen/Leitbildern der Stadt-/Ortsentwicklung).		
Vorklärung mit relevanten Behörden und Stellen, z.B. der Bauverwaltung ob das Leer- standsmanagement förderfähig ist.		
Beschaffung technisch-organisatorischer Grundlagen (Eigentümeradressdaten, Topo- graphische Karten, Luftbilder etc.)		

Grundlagen des Leerstandsmanagements

Baustein 2: Bestandsaufnahme

Während der Erfassungs- und Analysephase sollte zunächst eine differenzierte Bestands- aufnahme der Leerstände erfolgen. Bei einer ersten Ortsbegehung sollten zunächst die Informationen erfasst werden, die eindeutig ersichtlich sind. Es muss bspw. unterschieden werden zwischen Wohngebäude- bzw.

Zudem sollte beim Entwurf des Erfassungsbogens sichergestellt werden, dass im Nachgang die Bögen mit den jeweiligen Objektinformationen kartografisch verortet werden können. In der Praxis wird oftmals mit einer einfachen Nummerierung gearbeitet: Man gibt den Bögen eine laufende Nummer und trägt diese parallel auf einem Plan des Gemeindegebiets ein.

Wichtige Detailinformationen über Mietverhältnisse oder Sanierungsstand der Gebäude lassen sich oftmals nur im direktem Kontakt zu den Eigentümern erfassen und sind nachträglich zu ergänzen!

Wohnungsleerständen und gewerblichen Leerständen (vorwiegend in den zentralen Versorgungsbereichen / Handelslagen). Auch eine erste Kategorisierung der bestehenden Leerstände nach Teilleerstand und Totalleerstand kann vorgenommen werden. Die wichtigsten Leerstandsdaten können mit Hilfe einfacher Erfassungsbögen dokumentiert werden. In einem zweiten Schritt geht es darum, weitere Informationen über die Gebäude zu sammeln. Beispielsweise können über die Einwohnermeldestatistik altersstrukturelle Merkmale der Bewohner in Erfahrung gebracht werden. Auch Informationen über einen möglicherweise bestehenden Denkmalschutz sind von Interesse.

Tipp: Erkundigen Sie sich, ob eine entsprechende Vorlage (Erfassungsbogen und Datenbank) nicht bereits bei der Verbandsgemeinde oder der Kreisverwaltung vorliegt!

Welche Objektdaten können durch eine erste Ortsbegehung erhoben werden?

- Exakte Adressdaten
- Lage im Ort (Innenbereich, Außenbereich, Randlage) und subjektive Einschätzung der Lagequalität (z.B. Verkehrslärm)
- Gebäudestruktur (Anzahl der Haupt- und Nebengebäude, Anzahl der Etagen)
 und Grundstückseigenschaften (Hinterhof, Stellflächen, Garten)
- Bei vorhandender Nutzung:
 Gewerbe, Wohnen, öffentliche Nutzung detailliert erfasst für die einzelnen Etagen, Haupt- und ggf. Nebengebäude
- Bei Leerstand
 Kategorisierung nach Teil- und Totalleerstand
 Falls bekannt vorherige Nutzung und Zeitpunkt der Nutzungsaufgabe
- Erste subjektive Einschätzung über den Zustand des Gebäudes
- Frei- und Bauflächenpotenzial im Ort
- Bestehende Nutzung der unbebauten Flächen (Garten, Landwirtschaft, Abstellfläche etc.)

Baustein 3: Aufbau und Pflege einer Datenbank

Die Ergebnisse der Erhebungen sind im Anschluss in einer ständig zu aktualisierenden Datenbank zusammenzuführen. Professionielle Büros verwenden oft Geographische Informationssysteme (GIS), um entsprechende Datenabfragen in Form von Karten und Grafiken darstellen und auswerten zu können. GISgestützte Leerstandskataster bilden zwar eine gute Grundlage für ein effektives Daten- und späteres Vermarktungsmanagement. Oftmals ist jedoch die Pflege von GIS-gestützen Datenbanken aufwendig und das System in der Anschaffung sehr teuer. Eine gut strukturierte Excel-Tabelle bietet vergleichbare Möglichkeiten und stellt eine vergleichbar günstige Alternative dar. Die Datenbank muss immer so angelegt sein, dass weitere Daten eingebunden werden können, die z.B. aufgrund der Eigentümer- und Nutzergespräche erst zu einem späteren Zeitpunkt gewonnen werden.

Grundlagen des Leerstandsmanagements

Baustein 4: Analyse: Typisierung, Bewertung und Priorisierung

Die bei der Bestandsaufnahme gewonnenen Erkenntnisse über leer stehende oder teilleerstehende Gebäude sowie ggf. vorhandene Bauflächenpotenziale werden im Rahmen der Analyse zunächst im Hinblick auf die vorkommenden Leerstandstypen, mögliche Leerstandsursachen und anzutreffende Objektkonstellationen (z.B. Wohnhaus / Wohn- und Geschäftshaus) kategorisiert. Im nächsten Schritt werden sie bezüglich möglicher Folgewirkungen für den Gesamtort bewertet. Hieraus ergeben sich ggf. bestimmte Prioritäten für die weitere Vorgehensweise, vor allem im Hinblick auf die nachfolgende Aktivierungs- und Einbindungsphase.

Identifikation potenzieller Leerstände

Um Schwerpunkte bei der künftigen Vorgehensweise setzen zu können, sollte u.a. auch berücksichtigt werden, welche Gebiete einer Gemeinde künftig von Leerstand betroffen sein können.

Folgende Faktoren zeichnen i.d.R. potenziellen Leerstand aus:

- offensichtliche bauliche Mängel
- Teilleerstand des Objektes und Leerstände in der direkten Umgebung
- keine Bewohner unter 70 Jahren (Leerstandsrisiko beim Generationenwechsel)

Aspekte, die bei der Typisierung von Leerständen und der Prioritätensetzung bei der Leerstandsbewältigung zu berücksichtigen sind:

- Welche Gebäudetypen stehen leer?
- Gibt es Konzentrationen von Leerstand innerhalb des Ortes?
- Steht das Gebäude erst seit Kurzem oder schon länger leer?
- Handelt es sich um einen Teilleerstand oder ist das ganze Gebäude ungenutzt?
- Wie ist die Altersstruktur der Bewohner in den umgebenden Gebäuden?
- Wie dringend ist der Handlungsbedarf (um den Leerstand zu beseitigen)?
- Gibt es aufgrund von Alter, Familienkonstellation, persönl. Entscheidungen etc. potenzielle Leerstände im Ort? (Wenn ja: Wo konzentrieren sich diese?)

Check		
Welche Aufgaben der Erfassungs- und Analysepnehmen?	ohase kann ich als Leerstar	ndslotse über-
	Ja, nach Rücksprache mit dem Ortsbürgermeister	Nein
Baustein 2		
Bestandsaufnahme nach einheitlichen und vorher abgestimmten Erfassungsmethoden		
Fotografische Erfassung der Leerstände inkl. des jeweiligen Umfeldes		
Baustein 3		
Zusammenführung der Ergebnisse in einer Datenbank		
Baustein 4		
Aufzeigen möglicher Folgewirkungen der Leerstände für das bauliche Umfeld und die städtebauliche Gesamtentwicklung der Ge- meinde / der Innenstadt / des Quartiers (ggf. Experten hinzuziehen)		
Abgrenzung einzelner Lagen mit lagespezifischen (= strukturellen) Leerstandsursachen, ggf. Bildung von "Leerstands-Clustern" (ggf. Experten hinzuziehen)		
Ableitung erster möglicher Handlungsansätze im Sinne einer Priorisierung für das weitere Vorgehen (ggf. Experten hinzuziehen)		

Grundlagen des Leerstandsmanagements

Arbeitsphase 3: Aktivierungs- und Einbindungsphase

Baustein 5: Akteurs- und Eigentümeransprache

Letztendlich ist es der Eigentümer selbst, der die Entscheidung über Verkauf, Vermietung oder Instandsetzung einer Immobilie trifft. Das Erfassen der jeweiligen Eigentümer-Objekt-Konstellation ist daher ein zentraler Punkt, wenn es darum geht, Leerstand zu beseitigen oder auch zu vermeiden.

Wichtig ist, dass bei den ersten Gesprächen zunächst Vertrauen aufgebaut wird. Je nach persönlichem Verhältnis zum Eigentümer können dann in den folgenden Gesprächen weitere Informationen gesammelt werden (siehe unten). Bei der Akteurs- und Eigentümeransprache gilt es, persönlich-emotionale Faktoren wie die Standort-/Objektbindung des Eigentümers oder das Lebensalter in Erfahrung zu bringen. Zudem sollten die erhobenen Daten durch Vorabgespräche mit relevanten Akteuren wie Bürgermeister, Wirtschaftsförderung, Verwaltung, etc. ergänzt werden. Eigentümergespräche bieten darüber hinaus die Chance...

- ... die Eigentümer dazu anzuregen über die Zukunft der eigenen Immobilie nachzudenken.
- ... Eigentümer im Hinblick auf ihre Verantwortung für eine positive Stadt-/Ortsentwicklung zu sensibilisieren.

In den ersten Gesprächen mit den Eigentümern geht es zunächst vor allem darum, Vertrauen aufzubauen!

Worüber sollten im Eigentümergespräch weitere Informationen gesammelt werden?

- Kontaktdaten
- Investitionsbereitschaft und -fähigkeit
- Emotionale Objektbindung
 - Wie ist der Eigentümer mit dem Objekt verbunden (familiär, standortbezogen, historisch etc.)?
 - Welche Motivation besitzt der Eigentümer (kapitalbezogen, ideell etc.)
 - Welche Beziehung hat der Eigentümer zu den Mietern?
- (Potenzielles) Engagement
- Ggf. Ergänzung und Überprüfung der Bestandsaufnahme
- Informationen über Mietverträge (Dauer, bei Einzelhandel: Branchenbindung)

Check		
Welche Aufgaben der Aktivierungs- und Einbind übernehmen?	ungsphase kann ich als L	eerstandslotse
	Ja, nach Rücksprache mit dem Ortsbürgermeister	Nein
Baustein 5:		
Kontaktaufnahme zu Eigentümern		
Vorbereitung des Gesprächs		
Durchführung von Eigentümergesprächen zum Vertrauensaufbau und zur Motivation der Eigentümer		
Ergänzende Gespräche mit anderen Akteuren zur Einschätzung der Interessenslagen (Informationen sind stets vertraulich zu behandeln!)		

Arbeitsphase 4: Operationalisierungsphase

Baustein 6: Handlungsstrategien

Die aus den in Kapitel 2 beschriebenen Eigentümer-Objekt-Konstellationen ableitbaren Handlungsstrategien reichen vom Belassen eines Objektes im Status-Quo (bis sich Rahmenbedingungen auf Eigentümerseite und / oder im Hinblick auf die standortbezogenen Faktoren verändern) bis hin zur aktiven Standortaufwertung bzw. Neuprofilierung mit grundlegend neuen Bau- und Nutzungskonzepten. Allgemein kann gesagt werden, dass in der Regel immer die Eigentümerkonstellation ausschlaggebend für die Reaktivierung eines Leerstands ist und die Objektkonstellation bzw. die standortbezogenen Rahmenbedingungen die Qualität der Leerstandsreaktivierung beeinflusst.

Die Eigentümereigenschaften (Investitionswille, Investitionsfähigkeit, Verkaufsbereitschaft) sind bei einer erfolgreichen Leerstandsbewältigung entscheidend – es sei denn, die strukturellen Rahmenbedingungen sind so negativ, dass grundsätzlich keine Nachfrage nach Immobilien besteht. Das Leerstandsmanagement kann immer nur eine Ergängzung zu übergreifenden Strategien auf Regionalund Landesebene darstellen.

Grundlagen des Leerstandsmanagements

Objekt-Eigentümerkonstellationen (vgl. Kapitel 2.2) und mögliche Handlungsstrategien

	Falltypus A	Falltypus B	Falltypus C	Falltypus D	Falltypus E
Eigentümer- coaching	X	X			
Konflikt- management	X	X			
Vermarktung und Vermittlung		X		X	
Investitions- förderung / Bau- und Immobilien- beratung			X	X	
Begleitung von Immobilien- und Projektentwicklung					X

Grundlegende Handlungsstrategien eines PSLM sind:

- Eigentümercoaching
- Vermarktung und Vermittlung
- Investitionsförderung / Bau- und Immobilienberatung
- Begleitung von Immobilien- und Projektentwicklungen

Von besonderer Bedeutung ist es, Strukturen zu schaffen, die den künftigen Prozess eines Strategischen Leerstandsmanagements unterstützen und begleiten. In der Aktivierungsund Einbindungsphase sollte eine Kerngruppe als effiziente lokale Steuerungseinheit mit dem Aufbau eines standortbezogenen "Forums Leerstandsmanagement" beginnen. Nach und nach können so alle relevanten Akteure Mitverantwortung für den Prozess eines Strategischen Leerstandsmanagements übernehmen.

Eigentümercoaching

In den Fallkonstellationen mit hohen emotionalen Bindungen des Eigentümers an Standort und /oder Objekt bzw. bei Erbengemeinschaften wird ein aktives Eigentümercoaching als erste Handlungsstrategie empfohlen. Dieses Coaching geht über die erste Eigentümeransprache (Baustein 5) hinaus!

Auf Grundlage der Eigentümerverhältnisse (z.B. Erbengemeinschaften) können ein begleitendes Coaching und / oder eine Konfliktmoderation angewendet werden.

Eine zielgerichtete Vermarktung des Gäudes kann durch ein klares positives Standortprofil der Kommune erleichtert werden. Auch die Stärken der jeweiligen Immobilie im Vergleich zu anderen Lagen innerhalb der Gemeinde sollten hierbei berücksichtigt werden.

Gängige Vermarktungsmethoden sind Zeitungsinserate, Veranstaltungen, Immobilienbörsen und –messen sowie das Internet. Vor allem die Vermarktung via Internet bietet den Vorteil, dass mit vergleichsweise geringem Aufwand eine große Anzahl an potenziellen Interessenten erreicht werden kann.

Eine "Patentlösung", die bei einer bestimmten Eigentümer-Objekt-Konstellation "automatisch" zum Erfolg führt, gibt es leider nicht!

Beim Coaching sollen Sanierungs- bzw. Verkaufsbereitschaft eines Objektes zu marktgerechten bzw. der Objektkonstellation angepassten Verkaufspreisen geweckt werden. Je mehr die emotionalen Eigentümerbindungen sinken, desto stärker tritt die beratende Unterstützung der Eigentümer in baulich-architektonischen, nutzungsbezogenen und immobilienökonomischen Fragen in den Vordergrund.

Vermarktung und Vermittlung

Beim PSLM werden vorhandene Flächenangebote in enger Zusammenarbeit mit Projektentwicklern, Immobilienscouts und entsprechenden Dienstleistern aus dem Immobilienmarktsektor an Interessenten und Nachfrager vermittelt. Die professionielle Vermarktung einer Immobilie übernimmt ein Makler. Bei öffentlichen Gebäuden fällt dies in den Zuständigkeitsbereich der Kommune (z.B. Wirtschaftsförderung).

Zwischennutzungen

Zwischennutzungen sind ein Ansatz im Umgang mit (gewerblichen) Leerständen. Immobilieneigentümer stellen dabei ihre Flächen für einen gewissen Zeitraum für Nischennutzungen und alternative Geschäftsideen zur Verfügung. Dadurch besteht die Möglichkeit, kurzfristig wieder eine größere Aufmerksamkeit und langfristig eine dauerhaft kommerzielle Nutzung zu erzielen. Zwischennutzungen dienen der Belebung eines Standorts und als Übergangsnutzungen bis zu dessen Neuausrichtung.

Grundlagen des Leerstandsmanagements

Bei gewerblichen Leerständen können Zwischennutzungen einerseits einsetzende Abwärtstrends ("Trading down-Prozesse") stoppen, andererseits auch "Vorboten" für neue Nutzungsformen am betroffenen Standort sein und zur Aufwertung des Standorts beitragen.

Denkbar sind sowohl öffentliche als auch gewerbliche Zwischennutzungen oder eine temporäre Bespielung der Ladenlokale mit Hilfe von Kunst und Kultur. Das Bewusstsein der Eigentümer für neue Vermarktungsstrategien wie Zwischennutzungen muss im

Investitionsförderung / Bau- und Immobilienberatung / Projektentwicklung

Im Rahmen von Maßnahmen der Städtebaulichen Erneuerung (z.B. Stadtumbau, Stadtsanierung, Aktive Stadtzentren) oder auch im Rahmen der Dorferneuerungsprogramme können bestimmte Investitionen eines Eigentümers gefördert werden. Städtebauförderung und Dorferneuerung fördern explizit auch Beratungsleistungen.

Im Rahmen des PSLM werden Immobilieneigentümer kostenlos hinsichtlich baulicher, nutzungsbezogener und ökonomischer Aspekte

Der Leerstandslotse kann keine Bau- und Immobilienberatung übernehmen!

Gespräch geweckt werden. Beispielsweise sollten Eigentümer leer stehender Ladenlokale lernen, Zwischennutzungen vorübergehend zu akzeptieren, auch wenn diese nicht ihren Ansprüchen an die Rentabilität ihrer Immobilie entsprechen. Neben dieser Überzeugungsarbeit geht es zudem darum, Nutzungs- und Mietvorstellungen, Nutzungsgebühren für Zwischennutzer und erste Überlegungen zu Alternativnutzungen zu eruieren. Ein Gutes-Praxis-Beispiel hierfür stellt die Wanderausstellung Tatort_Leere der Entwicklungsagentur dar.

ihrer Gebäude bzw. ihrer Nutzungen beraten. Die Bau- und Immobilienberatung weist auf besondere Defizite, Optimierungspotenziale sowie denkbare neue Nutzungskonzepte hin.

Check		
Welche Aufgaben der Operationalisierungsphase k	kann ich als Leerstandslots	e übernehmen?
	Ja, nach Rücksprache mit dem Ortsbürgermeister	Nein
Baustein 6: Handlungsstrategien		
Erste Einschätzung der Eigentümer-Objekt- Konstellationen		
Einnehmen einer Art "Mittlerfunktion" i.S. des Herantragens und Identifizierens von Eigentümerbedürfnissen und Zielen		
Aufzeigen von Entscheidungsalternativen vor dem Hintergrund persönlicher / emotionaler Faktoren in Abwägung fachlicher Fragestel- lungen		
Konfliktbewältigung innerhalb der Eigentü- merstrukturen (z.B. Erbengemeinschaften) oder gegenüber Dritten (z.B. Eigentümer – Mieter).		
Begleitung der Eigentümer in behördlichen Fragestellungen		
Aufbau eines begleitenden Prozesses zum Leerstandsmanagement z.B. "Forum Leerstandsmanagement" oder "Netzwerk Leerstand"		

57

Grundlagen des Leerstandsmanagements

kann ich als Leerstandslotse	übernehmen?
Ja, nach Rücksprache mit	Nein
dem Ortsburgermeister	



4.1 Allgemeines

Öffentliche Verwaltung ist der Oberbegriff für alle Verwaltungen, die Aufgaben des Staates oder anderer Körperschaften des Öffentlichen Rechts wahrnehmen. Das Handeln der öffentlichen Verwaltung basiert auf Gesetzesgrundlagen und Vorschriften und muss innerhalb der jeweiligen Verwaltungskompetenz stattfinden.

Handlungsträger der Verwaltung sind die Behörden, die hierarchisch strukturiert sind. Die Ausführungskontrolle (Dienstaufsicht und Fachaufsicht) obliegen der jeweils höheren Behörde bzw. der Verwaltungsspitze. Oberste Landesbehörden sind die Ministerien, obere Landesbehörden in Rheinland-Pfalz beispielsweise die Aufsichts- und Dienstleistungsdirektion (ADD). Untere Behörden sind bei den kreisfreien Städten bzw. Kreisen im sogenannten "übertragenen Aufgabenbereich" angesiedelt.

Die Eingriffs- oder Ordnungsverwaltung dient der Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung und Sicherheit durch Abwehr drohender Gefahren (z. B. Bauverwaltung, Regelung des Straßenverkehrs). Die Leistungsverwaltung hingegen dient der Gewährleistung und Verbesserung der Lebensbedingungen der Bürger durch Unterstützung Einzelner (z. B. Sozialhilfe). Handlungsformen der Verwaltung sind:

- Verwaltungsakte zur Regelung eines Einzelfalls mit Außenwirkung (z.B. Baugenehmigung)
- Verwaltungsvorschriften zur Regelung nach Innen (z.B. VV-Dorf)
- Gesetze und Satzungen zur Regelung nach Außen (z.B. BauGB, Gestaltungssatzung)
- Öffentlich-rechtliche Verträge als Sonderformen

Staatliche Bauverwaltung

Die ehemalige Staatsbauverwaltung wurde im Jahr 1998 in den "Landesbetrieb Bau- und Liegenschaftsbetreuung" (LBB) als privatwirtschaftliche Organisationsform umgewandelt. Der LBB mit Sitz in Mainz ist zuständig für das Bau-, Gebäude- und Immobilienmanagement der staatlichen Liegenschaften. Er ist wirtschaftlicher Eigentümer eines großen Teils der Landesliegenschaften, vermietet seine Liegenschaften an die jeweils nutzende Verwaltung und führt Baumaßnahmen auf eigene Rechnung außerhalb des Landeshaushaltes durch.

Allgemeine Bauverwaltung

Bei der allgemeinen Bauverwaltung wird unterschieden in staatliche Aufgaben (z.B. die Bauaufsicht oder die Landesplanung) und kommunale Aufgaben (z.B. kommunale Planungshoheit nach Art. 28 GG, Satzungsrecht, Bauleitplanung und örtliche Satzungen, aber auch Bau und Betrieb kommunaler Gebäude).

Die Baubehörden des Landes sind das Finanzministerium als oberste Baubehörde, die Struktur- und Genehmigungsdirektion in Koblenz (Nord) und Neustadt (Süd) als obere Baubehörden sowie die Kreisverwaltungen der 24 Landkreise als untere Baubehörden. Die zwölf kreisfreien Städte nehmen die Funktion der unteren Baubehörden im sogenannten übertragenen Aufgabenbereich des Landes wahr.

Bauverwaltung in Rheinland-Pfalz

Grundlegende Unterscheidung in staatliche Bauverwaltung und allgemeine Bauverwaltung Die staatliche Bauverwaltung ist im Landesbetrieb Liegenschafts- und Baubetreuung mit Sitz seiner Zentrale in Mainz organisiert.

Die Allgemeine Bauverwaltung gliedert sich in Rheinland-Pfalz mit dem Ministerium der Finanzen als oberste Baubehörde, der SGD Nord und Süd als obere Baubehörden und den Kreis- und Stadtverwaltungen als untere Baubehörden.

Grundlagen des Verwaltungshandelns

4.2 Rechtsgrundlagen der Innenentwicklung

Bauplanungs- und Bauordnungsrecht

Das Baurecht gliedert sich im Wesentlichen in die beiden Oberbegriffe des Bauplanungsund des Bauordnungsrechts.

Das Bauplanungsrecht liegt in der Gesetzgebungskompetenz des Bundes (Rahmenrecht) und konkretisiert sich im Baugesetzbuch und dessen Ausführungsbestimmungen, z.B. Bau-NVO. Wesentliche Ziele sind die Vorgabe zur gemeindlichen Entwicklung und der Entwicklung von Grund und Boden ("Bodenrecht").

Das Bauordnungsrecht liegt in der Gesetzgebungskompetenz der Länder und konkretisiert sich vor allem in der Landesbauordnung ("Baupolizei"). Wesentliche Ziele sind die Gewährleistung von Sicherheit und Ordnung (Brandschutz, Abstandsflächen, etc.).

Baunebenrecht

Zum Baunebenrecht gehören alle öffentlichrechtlich verbindlichen Vorschriften von Bund und Ländern, die über die Anforderungen des Bauplanungsrechts und des Bauordnungsrechts hinausgehen und die sich unmittelbar auf die Zulässigkeit oder die Rechtmäßigkeit der Errichtung, der Änderung oder der Nutzung von baulichen Anlagen (einschließlich ihrer notwendigen Bestandteile und üblichen Nebenanlagen) auswirken.

Das Baunebenrecht an sich ist in keinem einheitlichen Gesetz zusammengefasst oder definiert. Es liegt im Verantwortungsbereich der Planer und Architekten sowie der Behörden, alle relevanten Vorschriften zu kennen und anzuwenden.

Die Gemeinden haben nicht nur das Recht, sondern auch die Pflicht, einen Bebauungsplan aufzustellen, wenn es für die städtebauliche Entwicklung und Ordnung erforderlich ist. Besonders im Bereich der Innenentwicklung darf es die Gemeinde nicht "dem Zufall überlassen", wie sich eine Bebauung regelt!

Rechtsgrundlagen

Baurecht = Bauplanungs- und Bauordnungsrecht

Das Bauplanungsrecht ist im Baugesetzbuch (BauGB) geregelt, das Bauordnungsrecht in den Landesbauordnungen der einzelnen Bundesländer.

Das Baunebenrecht regelt die übrigen Rechtsbereiche, welche das Bauen flankieren. Hierzu gehören u.a. das Denkmalrecht und das Naturschutzrecht.

Exkurs: Auszug aus dem Baugesetztbuch (BauGB)

- § 1 Aufgabe, Begriff und Grundsätze der Bauleitplanung
- (1) Aufgabe der Bauleitplanung ist es, die bauliche und sonstige Nutzung der Grundstücke in der Gemeinde nach Maßgabe dieses Gesetzbuchs vorzubereiten und zu leiten.
- (2) Bauleitpläne sind der Flächennutzungsplan (vorbereitender Bauleitplan) und der Bebauungsplan (verbindlicher Bauleitplan).
- (3) Die Gemeinden haben die Bauleitpläne aufzustellen, sobald und soweit es für die städtebauliche Entwicklung und Ordnung erforderlich ist. Auf die Aufstellung von Bauleitplänen und städtebaulichen Satzungen besteht kein Anspruch; ein Anspruch kann auch nicht durch Vertrag begründet werden.
- (4) Die Bauleitpläne sind den Zielen der Raumordnung anzupassen.
- (5) Die Bauleitpläne sollen eine nachhaltige städtebauliche Entwicklung, die die sozialen, wirtschaftlichen und umweltschützenden Anforderungen auch in Verantwortung gegenüber künftigen Generationen miteinander in Einklang bringt, und eine dem Wohl der Allgemeinheit dienende sozialgerechte Bodennutzung gewährleisten. Sie sollen dazu beitragen, eine menschenwürdige Umwelt zu sichern, die natürlichen Lebensgrundlagen zu schützen und zu entwickeln sowie den Klimaschutz und die Klimaanpassung, insbesondere auch in der Stadtentwicklung, zu fördern, sowie die städtebauliche Gestalt und das Orts- und Landschaftsbild baukulturell zu erhalten und zu entwickeln.
- (6) Bei der Aufstellung der Bauleitpläne sind insbesondere zu berücksichtigen:

. . .

- 4. die Erhaltung, Erneuerung, Fortentwicklung, Anpassung und der Umbau vorhandener Ortsteile sowie die Erhaltung und Entwicklung zentraler Versorgungsbereiche,
- 5. die Belange der Baukultur, des Denkmalschutzes und der Denkmalpflege, die erhaltenswerten Ortsteile, Straßen und Plätze von geschichtlicher, künstlerischer oder städtebaulicher Bedeutung und die Gestaltung des Orts- und Landschaftsbildes,

...

- § 34 Zulässigkeit von Vorhaben innerhalb der im Zusammenhang bebauten Ortsteile
- (1) Innerhalb der im Zusammenhang bebauten Ortsteile ist ein Vorhaben zulässig, wenn es sich nach Art und Maß der baulichen Nutzung, der Bauweise und der Grundstücksfläche, die überbaut werden soll, in die Eigenart der näheren Umgebung einfügt und die Erschließung gesichert ist. Die Anforderungen an gesunde Wohn- und Arbeitsverhältnisse müssen gewahrt bleiben; das Ortsbild darf nicht beeinträchtigt werden.

Grundlagen des Verwaltungshandelns

Baunebenrecht: Denkmalschutz

Beim Denkmalrecht unterscheidet man zwischen dem eigentlichen Denkmalschutz und der praktischen Denkmalpflege. Der Denkmalschutz hat konservierenden Charakter und regelt, was geschützt werden soll. Die Denkmalpflege regelt das "wie".

Investitionen in Denkmale erfordern in der Regel höhere Aufwendungen, dafür können Sonderabschreibungen steuerlich geltend gemacht werden.

Die unteren Denkmalschutzbehörden (Kreis bzw. kreisfreie Stadt) vollziehen das Denkmalschutz- und Pflegegesetz in Abstimmung mit der Denkmalfachbehörde in Mainz.

Baunebenrecht: Naturschutz

Im BauGB finden sich Querverweise und Regelungen zum Verhältnis Naturschutz – Bauleitplanung ("Naturschutzrechtliche Eingriffsregelung"). Die in den Landesnaturschutzgesetzen enthaltenen Regelungen (Vermeidung, Minimierung, Ausgleich von erheblichen und nachhaltig wirkenden Eingriffen in Natur und Landschaft) werden für den Bereich der Bauleitplanung im BauGB abschließend geklärt. In sogenannten Innenentwicklungsbebauungsplänen ist eine Prüfung und Abarbeitung der Eingriffs-/Ausgleichproblematik nicht erforderlich. Weitergehende Regelungen zum Naturschutz enthalten die Vorschriften zum sogenannten Umweltbericht im BauGB.

Check

Wie ist die Bauverwaltung in meinem Wirkungsbereich organisiert?

Welche Behörde ist für was zuständig?

Gibt es in meiner Gemeinde Gebäude und Liegenschaften des LBB oder der Gemeinde, welche von einem Leerstand betroffen sind?

Gibt es Aussagen im Flächennutzungsplan meiner Gemeinde zum Thema Innenentwicklung oder Leerstände?

Gibt es in meiner Gemeinde einen Bebauungsplan für den Altortbereich oder für das Stadtzentrum?



5.1 Grundlagen der Immobilienökonomie

Die Immobilie am Markt

Eine Immobilie ist ein bebautes und/oder unbebautes Grundstück, ggfs. in Verbindung mit auf diesem Grundstück ruhenden Rechten und Belastungen. Ein Gebäude ist ein rechtlich nicht selbständiger Bestandteil eines Grundstückes.

Ein Gebäude gilt als ein sehr langlebiges Wirtschaftsgut. Nach einschlägigen Tabellen der Wertermittlung werden je nach Gebäudetypologie und Art der Nutzung eine durchschnittliche Lebensdauer von 30 bis 100 Jahren angesetzt. Laufende Modernisierungsund Instandsetzungsmaßnahmen können die "technische" Lebensdauer deutlich verlängern.

Ungeachtet dessen unterliegt die Immobilie als Wirtschaftsgut einem Lebenszyklus, der v. a. von der Nutzung bzw. der konkreten Nachfrage bestimmt wird (wirtschaftliche Lebensdauer). Die technische und wirtschaftliche Lebensdauer einer Immobilie können im Einzelfall weit auseinanderfallen.

Eigenschaften und Besonderheiten der Immobilie als Wirtschaftsgut sind im Überblick:

- Ortsgebundenheit (= immobil):
 Lage, faktische und rechtliche Nutzungs-möglichkeiten und nachbarschaftliche
 Abhängigkeiten bestimmen den ökonomischen und den subjektiven Wert dauerhaft (unveränderbar).
- Langer Anschaffungszeitraum (Planungs,- Genehmigungs-, Bauphase)
- Hohe Investitionskosten
- Langer Lebenszyklus mit langfristigem Kapitaleinsatz

Der Lebenszyklus einer Immobilie, vom Bau- über die Nutzung zum Leerstand bis zu Revitalisierung oder Abbruch bilden einen Kreislauf (siehe Abbildung unten) der je nach baulichem Zustand, Art der Nutzung und Grundstückslage schneller oder langsamer verläuft. Leerstand ist demnach ein normaler Bestandteil des Immobilienlebenszyklus.

Der Immobilienmarkt im ländlichen Raum ist i.d.R. überschaubar. Oftmals kennt man die Immobilienentwicklung vor Ort oder im näheren Umkreis. Zum Zwecke einer qualifizierten Marktübersicht und Markteinschätzung sollte man dennoch den Immobilienmarkt auf regionaler Ebene systematisch und in regelmäßigen Abständen verfolgen.

Neben dem Anzeigenteil der regionalen Tageszeitungen haben sich einschlägige Immobilienportale im Internet etabliert. Diese zeichnen sich durch komfortable Such- und Filterfunktionen aus, so dass man in der Lage ist, sehr schnell bis hinunter auf die Ortsteilebene einen Überblick über Art, Größe und Preis der Angebote zu gewinnen.

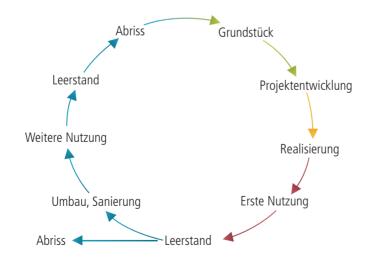
Zusätzlich werden laufende Marktberichte angeboten, die auch Informationen zur Nachfrage auf regionalen Teilmärkten beinhalten.

Immobilienpreis versus Immobilienwert

Die Wertigkeit einer Immobilie wird im Kern durch die folgenden Eigenschaften bestimmt:

- Lageattraktivität
- Objektzustand
- Marktrendite
- Eigentümernutzen





Eigene Darstellung nach Gondring, Hanspeter (Hrsg.): Immobilienwirtschaft. Handbuch für Studium und Praxis, 2004, Seite: 59

Immobilienökonomie und Projektentwicklung

Diese Eigenschaften ermöglichen anhand von Zustandsbeschreibungen, Indikatoren, Kennwerten und Berechnungen eine weitgehend objektive Betrachtung und bilden im Kern auch den Informations- und Verhandlungshintergrund zwischen Eigentümer und Nutzer bzw. Verkäufer und Käufer. Die Immobilie ist umgeben von unterschiedlichsten Akteuren, die subjektive Ansichten, Emotionen, Zukunftserwartungen etc. mit der Immobilie verknüpfen (siehe Abbildung).

Die Unterscheidung von Preis, Kosten und Wert ist eine wichtige Differenzierung in der häufig von Emotionen, subjektiven Einschätzungen und persönlichen Erwartungen aufgeladenen Verkaufsverhandlung. Die Unterscheidung ist eindeutig und leicht zu verstehen und ein erster wesentlicher Baustein auf dem Weg zu einer Versachlichung der Diskussion bei unterschiedlichen Wertauffassungen.

- Der Preis ist ein verhandlungsabhängiges Ergebnis, das i.d.R. auf individuellen Zahlungsvereinbarungen beruht.
- Die Kosten sind die für den früheren Erwerb oder die Errichtung einer Immobilie angefallenen Aufwendungen. Sie sind i.d.R. unabhängig vom aktuellen Geschehen auf dem Immobilienmarkt.
- Der Wert spiegelt ein allgemeingültiges Wertniveau wider, das in der Regel marktabhängig ist. Der gebräuchlichste Wertbegriff ist der sog. Verkehrswert (Marktwert).

Wertvorstellungen einer Immobilie werden insbesondere aus Eigentümersicht sehr stark an historischen Preisen, z.B. dem Kaufpreis vor 25 Jahren, oder den Kosten, z.B. Sanierungskosten vor 10 Jahren, festgemacht. Der aktuelle Wert einer Immobilie ist jedoch zunächst abhängig vom Marktgeschehen und den tatsächlichen Objekteigenschaften, auch unter Berücksichtigung veränderter rechtlicher und qualitativer Standards zu ermitteln. Der aktuelle Immobilienwert kann deutlich von in der Vergangenheit gezahlten Kaufpreisen oder der Höhe der in der Vergangenheit bereits getätigten Sanierungsaufwendungen abweichen.

Je nach Anlass, Motiven und Interessen können die Sichtweisen über den Wert einer Immobilie stark differieren.

Während der Eigentümer viele positive Details und Eigenschaften herausstellt, um den Preis hoch zu halten, versucht der Käufer aus verständlichem Eigeninteresse das Objekt klein zu reden.

Aus immobilienökonomischer Perspektive wird der Wert einer Immobilie vor allem durch lagespezifische Parameter bestimmt. Die nachhaltige Immobilienwertsicherung gelingt nur, wenn das aktive Tun sich nicht auf die Objektebene beschränkt (Bewirtschaftung, Modernisierungen und Instandsetzungen), sondern sich auch den Verbesserungs- und Aufwertungsmöglichkeiten des Umfelds zuwendet.

In der Wertermittlung gilt der Grundsatz: Der Preis kann durch Verhandlungen zwischen Verkäufer zu Käufer beeinflusst werden, nicht jedoch der Wert einer Immobilie!

Während der Gutachter einen nüchternen und generalisierenden Blick auf die maßgeblichen Gegebenheiten legt, macht die finanzierende Bank vor dem Hintergrund einer langfristigen Beleihung erhebliche Abschläge bei der Qualitätseinstufung und sieht eine Reihe von Risiken.

In der Diskussion um den Wert einer Immobilie darf man nicht vergessen, dass der Gebäudebestand und das Grundstück zwar maßgebliche, jedoch nicht die einzigen Parameter sind, die den Immobilienwert ausmachen. Der Blick auf das dörfliche Umfeld, die Einsichtnahme in das Grundbuch mit evtl. Rechten und Belastungen oder die Frage nach dem Planungsrecht können weitere wichtige Hinweise dafür geben, für wen und in welcher Höhe das Objekt einen Wert darstellen kann.

Insbesondere im Liegenschaftszinsatz als wichtigen Parameter zur Kapitalisierung kommen Lage- und Nutzungsqualitäten eines Grundstückes bzw. einer Immobilie zum Ausdruck.

69

Immobilienökonomie und Projektentwicklung

Einflüsse auf den Wert einer Immobilie

Grundstück mit Grundstückseigenschaften:

- Größe, Zuschnitt, Grundstückstiefe, Bodenbeschaffenheit, Altlasten
- Verkehrslage
- Städtebauliches Umfeld

Gebäudebestand

- Alter und Qualität der Bausubstanz
- Ausstattungsmerkmale
- Grundrisse, Deckenhöhen und Nutzflächen
- Nutzwert (für verschiedene Zielgruppen)
- Modernisierungs- und Instandsetzungsbedarf

Wertbeeinflussende Rechte und Belastungen

- Baulasten
- Grundbuchlich gesicherte dingliche Rechte
- Langfristige Miet- und Pachtverträge

Planungsrecht und Entwicklungspotenziale

- Bauplanungsrecht und Bauordnungsrecht
- Denkmalrecht und Landschaftschutz
- Abgabenrecht

Marktgeschehen und konkrete Nachfrage

- Gesamtwirtschaftliches Umfeld
- Regionale Angebots- und Nachfragesituation
- Regionales Miet- und Kaufpreisniveau

Ermittlung des Immobilienwertes

In der Praxis wird man mit vielerlei Formen der Bewertung konfrontiert: Der Eigentümer benennt den Wert, weil er diesen Preis einmal gezahlt hat. Der Makler hat eine "Einpreisung" vorgenommen, weil er in der Nachbarschaft für den Preis ein ähnliches Objekt vermittelt hat. Ein Bausachverständiger hat sich das Objekt angeschaut und nimmt unter Berücksichtigung erkennbarer Schäden eine Wertschätzung vor.

Die Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) beschreibt als sog. "normierte Verfahren" in Deutschland drei Verfahren zur Ermittlung des Verkehrswertes:

- Das Vergleichswertverfahren
- Das Ertragswertverfahren
- Das Sachwertverfahren

Allen diesen Verfahren gemeinsam ist, dass sie eine sehr differenzierte und fachlich-inhalt-lich tiefgehende Analyse fordern, sodass im Ergebnis tatsächlich nicht von einer Schätzung, sondern von einer allgemein anerkannten Wertermittlung gesprochen werden kann. Die Verfahren gehen von generell plausiblen Grundsätzen und Annahmen aus, die in der Methodik schlüssig, in sich logisch aufgebaut und dem Faktenmaterial nach aktuell und transparent gestaltet sein müssen.

Immobilienwertbegriffe

"Der **Verkehrswert** (Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstückes oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre." (§ 194 BauGB)

Der **Einheitswert** dient zur Berechnung der Grundsteuer. Der Bewertungsstichtag ist aus dem Jahr 1935 bzw. 1964 und wird über den Baukostenindex aktualisiert, hat also im Einzelfall nur sehr wenig mit dem tatsächlichen Marktwert zu tun.

Der **Beleihungswert** wird ermittelt nach Maßgabe des Pfandbriefgesetzes und ist eine Ableitung aus dem Verkehrswert. Der Beleihungswert stellt i.d.R. den unteren, "risikolosen" Marktwert dar.

Dem **Versicherungswert** unterliegt eine reine Sachwertbetrachtung im Sinne eines Zeitwertes im Schadensfall, ohne dass allerdings der Grundstückwert Berücksichtigung findet.

Immobilienökonomie und Projektentwicklung

Es gibt keine vorgeschriebene Form der Wertermittlung bei privatwirtschaftlichen Anlässen. Hingegen ist bei öffentlich-rechtlichen Anlässen die Anwendung der Wertermittlungsverfahren nach Baugesetzbuch (BauGB) zur Ermittlung des Verkehrswertes zwingend vorgeschrieben. Die Grundsätze, Systematik und Methodik dieser Wertermittlungsverfahren nach BauGB haben sich allgemein bewährt, sodass Wertermittlungen durch Sachverständige in Deutschland i.d.R. auch diesen Verfahren folgen.

Insbesondere die Findung des Verkehrswertes als allgemeingültig anerkannter Wert einer Immobilie zu einem bestimmten Bewertungsstichtag ist aus der Anwendung dieser sog. "normierten Verfahren" abzuleiten.

Gesetzliche Grundlagen der Verfahren zur Immobilienbewertung sind:

- das Baugesetzbuch §§ 192 BauGB ff zur Wertermittlung,
- die Verordnung über die Grundsätze für die Ermittlung der Verkehrswerte von Grundstücken (Immobilienwertermittlungsverordnung – ImmoWertV) sowie
- die Richtlinien für die Ermittlung der Verkehrswerte von Grundstücken (Wertermittlungsrichtlinien – WertR).

Mit Fragen der praktischen Bewertung beschäftigt sich ein breiter Kreis von Fachdisziplinen: Architekten und Bauingenieure, Betriebswirte und Juristen, Makler, Vermessungsingenieure und Wirtschaftsgeographen.

Eine besondere Stellung kommt den "öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für bebaute und unbebaute Grundstücke" zu, die Wertgutachten im Rahmen von Rechtsauseinandersetzungen auf gerichtliche Anforderung hin erstellen. Die Immobilienbewertung ist allerdings keine Wissenschaft, d.h. es wird kein wissenschaftlich exakter Betrag errechnet!

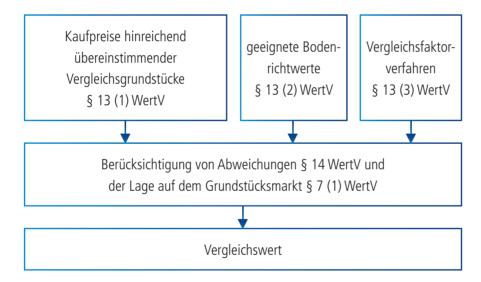
Im folgenden werden die drei "normierten" Verfahren zur Ermittlung des Immobilienwertes vorgestellt:

Das Vergleichswertverfahren

Das Vergleichswertverfahren greift auf umfassendes Datenmaterial aus zeitnahen Verkaufsfällen zurück, den sog. "Kaufpreissammlungen". Diese sind von den örtlichen Gutachterausschüssen zu führen. Es ist die besondere Aufgabe des Wertgutachters, im konkreten Bewertungsfall über Umrechnungskoeffizienten und Vergleichsfaktoren den Wert des Verkaufsgrundstückes aus den vorliegenden Vergleichswerten abzuleiten ("keine Äpfel mit Birnen vergleichen").

In der Praxis können unterschiedliche Auffassungen über die Bewertung von Grundstücksabweichungen, z.B. bei Größe, Zuschnitt und Bebauungstiefe bestehen. Auch der planungsrechtliche Einfluss über das Maß der baulichen Nutzung (GFZ, GRZ) ist erheblich und kann bei zwei vermeintlich "gleichen" Grundstücken zu sehr unterschiedlichen Bewertungsergebnissen führen.

Abbildung: Schematische Darstellung des Vergleichswertverfahrens



Das Vergleichswertverfahren

Das Vergleichswertverfahren findet Anwendung bei der Bodenwertermittlung unbebauter Grundstücke und der Bewertung bebauter Grundstücke, die nach der Art, Größe, Bauqualität und Ausstattung eine Vergleichbarkeit tatsächlich auch ermöglichen. Dies sind i.d.R. Fertighäuser, Reihen- und Doppelhaushälften und Eigentumswohnungen gleichen Typs.

Immobilienökonomie und Projektentwicklung

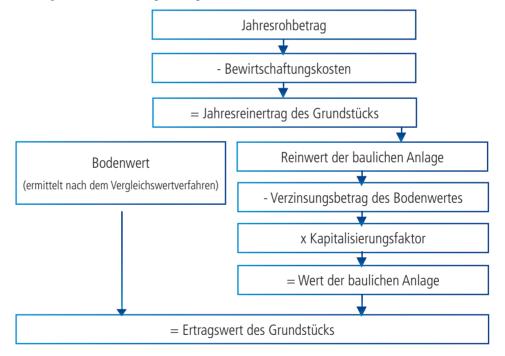
Das Ertragswertverfahren

Das Ertragswertverfahren erfordert insbesondere genaue Kenntnisse der Marktsituation und aller Kosten, die in Zusammenhang mit der Bewirtschaftung einer Immobilie stehen. Desweiteren kommt der adäquaten Einschätzung des anzuwendenden Liegenschaftszinssatzes als Kapitalisierungsfaktor eine hohe Bedeutung zu. In der Bewertungspraxis wird auch Einsicht in bestehende Mietverträge genommen, um die Solidität bzw. Nachhaltigkeit der Erträge zu überprüfen. Hierbei

kommt es auch darauf an, Erträge aus der Vergangenheit in die Zukunft zu extrapolieren und ggfs. weitere Entwicklungspotenziale zu berücksichtigen, da der Käufer seine Rendite ja aus dem prognostizierten Ertragswert in der Zukunft erwirtschaften muss.

Wertminderungen infolge unterlassener Modernisierung und Instandsetzung können durch eine Verkürzung der Restnutzungsdauer oder durch gesondert begründeten Abschlag vorgenommen werden.

Abbildung: Schematische Darstellung des Ertragswertverfahrens



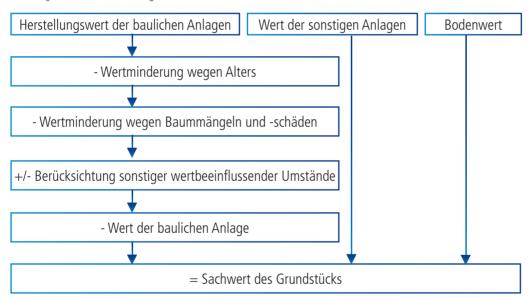
Das Ertragswertverfahren

Das Ertragswertverfahren findet Anwendung, wenn ein bebautes Grundstück mit dem Ziel der Ertragsgewinnung aus Vermietung und Verpachtung bewertet werden soll. Der Ertrag wird gemessen an der Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Solche Grundstücke bzw. Immobilien sind Mietshäuser und Wohnanlagen, alle Arten von gewerblichen bzw. gemischt genutzten Objekten wie z.B. Ladengeschäfte und Wohn- und Geschäftshäuser, oder auch sog. Betreiberimmobilien wie Restaurants und Hotels.

Das Sachwertverfahren

Das Sachwertverfahren basiert auf der möglichst fachgerechten Einschätzung des baulichen Zustandes eines Objektes. Fragen der Wertminderung wegen Alters, insbesondere bei unbekanntem Baujahr, und die Erfassung und monetäre Einschätzung von Baumängeln und Bauschäden erfordern hier besonderen baufachlichen Sachverstand. Gerade bei innerörtlichen Sanierungsobjekten kann das bis zur gewerkeweisen Einbeziehung von Fachplanern oder Handwerkern führen. Diskussionen um den Verkehrswert kommen regelmäßig dann auf, wenn ein Objekt von offenkundig hohem Substanzwert ("goldene Wasserhähne") in einem strukturschwachen Raum einem laufenden Wertverfall wegen fehlender Nachfrage (= wertbeeinflussende Umstände) unterliegt. Der gesonderten Marktanpassung (Zu-/Abschläge) kommt hier eine besondere Bedeutung zu.

Abbildung: Schematische Darstellung des Sachwertverfahrens



Das Sachwertverfahren

Das Sachwertverfahren kommt zur Anwendung, wenn nicht der Ertrag aus der Immobilie im Vordergrund steht, sondern vielmehr die sog. "Ersatzbeschaffungskosten" im gewöhnlichen Geschäftsverkehr preisbestimmend sind, also letztlich der Substanzwert zum Bewertungszeitpunkt. Solche Objekte sind i.d.R. Ein- und Zweifamilienhäuser des individuellen Wohnungsbaus, bei denen die Eigennutzung im Vordergrund steht.

Immobilienökonomie und Projektentwicklung

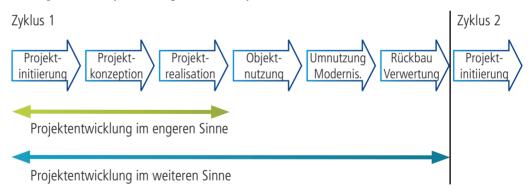
5.2 Grundlagen der Projektentwicklung

Projektentwicklungen sind i.d.R. größere Investitionsvorhaben. Im Rahmen der Innenentwicklung kommen Methoden und Prozesse der Projektentwicklung dann ins Spiel, wenn beispielsweise Grundstücke zusammengelegt, Altbestände abgerissen und das Areal für eine Neubebauung entwickelt werden soll, oder wenn große Bestandsgebäude oder wirtschaftliche Einheiten, wie z.B. ein Brauereigelände oder ein leer stehender Hotelkomplex, neuen Nutzungen zugeführt werden sollen.

Im dörflichen Zusammenhang treten oftmals Architekten oder Bauunternehmer in Zusammenarbeit mit einem regionalen Geldinstitut als Projektentwickler auf, um eine Fläche zu entwickeln. Projektentwicklung ist eine komplexe, interdisziplinäre Aufgabenstellung. Neben der ökonomischen und der bautechnischen Dimension sind insbesondere auch die kommunalpolitischen und gesellschaftlichen Wirkungen zu berücksichtigen. Beispielsweise können solche Vorhaben maßgeblichen Einfluss auf die Ortsentwicklung nehmen.

Die Phasen der Projektinitiierung und der Projektkonzeption sind die entscheidungsrelevanten Zeiträume, in denen die Akzeptanz und Umsetzbarkeit der Projektidee bei den kommunalen Entscheidungsträgern wie auch der betroffenen Bevölkerung auf dem Prüfstand stehen.

Abbildung: Phasen der Projektentwicklung / Der Immobilienzyklus



Beispiele für Projektentwicklung in der Innenentwicklung

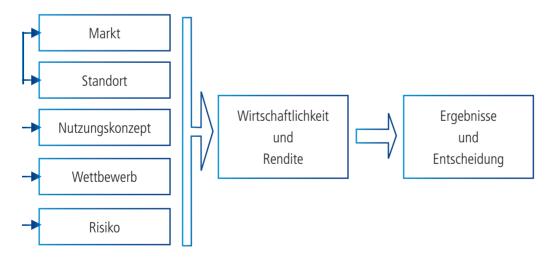
- Seniorengerechtes Wohnen
- Mehrgenerationenhaus
- Nahversorgungszentrum
- Revitalisierung der Dorfgaststätte mit Beherbergungsbetrieb
- Tourismus- und Kulturprojekte (Museum, Kleinkunstbühne u.ä.)

Eine Projektentwicklung begibt sich in vielerlei Hinsicht auf ungewisses Terrain. Das Thema Risikomanagement und die Darstellung der "Beherrschbarkeit" von Projektrisiken zieht sich deshalb wie ein roter Faden durch die Phasen der Projektentwicklung. Zu berücksichtigende Projektrisiken:

- Vermarktungsrisiko
- Finanzierungsrisiko
- Ertragsausfallrisiko
- Wertänderungsrisiko
- Planungsrisiko

Eine Projektentwicklung ist nur dann erfolgreich, wenn sie bedarfsgerecht ist: Bedarfsgerecht = nutzergerecht = marktgerecht = wirtschaftlich!

Abbildung: Schematische Darstellung des Sachwertverfahrens



Check

Gibt es Großprojekte in meiner Gemeinde?

Welche Folgen sind für die Gemeindeentwicklung zu erwarten?

Immobilienökonomie und Projektentwicklung

Machbarkeitsstudien

Die Erstellung einer Machbarkeitsstudie ist i.d.R. Voraussetzung jeglicher weiterer investiver Entscheidungen. Bei einer Fremdfinanzierung ist eine Machbarkeitsstudie notwendige Voraussetzung. Die Machbarkeitsstudie soll die Wirtschaftlichkeit einer Investition in ein Zukunftsprojekt hinreichend plausibel darstellen.

In der Marktanalyse steht die Angebots- und Nachfragesituation im Blickfeld. Ein breites Datenset von marktrelevanten Daten wird abgefragt und in Hinblick auf zielgruppenfokussierte Marktchancen bewertet. Insbesondere die Wettbewerbssituation, d.h. die Frage nach bereits vorhandenen oder geplanten ähnlichen Projekten, wird genau unter die Lupe genommen. Gerade im ländlichen Raum steht und fällt der Projekterfolg mit dem richtigen Timing der Projektplatzierung.

Eine erfolgreiche, wirtschaftliche Projektentwicklung setzt voraus,

- den richtigen Standort,
- zum richtigen Zeitpunkt,
- mit einer bedarfsgerechten Nutzflächenstruktur,
- zeitgemäßen Ausstattungsstandards und
- möglichst weiteren Entwicklungspotenzialen
- zu erwerben und zu entwickeln.

Breiten Raum im Rahmen der Machbarkeitsstudie nimmt die Markt- und Standortanalyse ein. Die Standortfaktoren werden
von der makroräumlichen Betrachtung der
Wirtschaftsregion mit ihren Infrastrukturen
(i.d.R. mindestens auf der Maßstabsebene des
Landkreises) bis hin zu den mikroräumlichen
Gegebenheiten der unmittelbaren dörflichen
Nachbarschaft erfasst und in Hinblick auf die
angestrebte Nutzung analysiert.

Form und Umfang einer solchen Studie können stark variieren. Große und institutionelle Projektentwickler folgen i.d.R. standardisierten Vorgaben. Kleine und regional verankerte Projektentwickler entscheiden vieles mit dem berühmten "Bauchgefühl". Was nicht bedeutet, dass sie nicht rechnen können!



6. Grundlagen der Kommunikation

Sobald zwei Menschen miteinander in Kontakt treten, kommunizieren sie miteinander. Die Kommunikation ist dabei nicht auf den Austausch von Worten begrenzt. Denn auch der Tonfall, Sprachpausen, die Körperhaltung usw. beeinflussen das Verständnis untereinander. Allgemein wird angenommen, dass nur 10-20% der Kommunikation verbal stattfindet. Da selbst das Schweigen oder fehlende Beachtung einer Person eine gewisse Botschaft vermittelt, gilt der Grundsatz: "Man kann nicht nicht kommunizieren!" (Paul Watzlawick).

Für jede Art der Kommunikation wird ein Sender und ein Empfänger benötigt. Das Anliegen des Senders ist es, dem Empfänger eine Information/Nachricht von sich zu übermitteln. Das kann bewusst geschehen: "Ich will dir etwas sagen oder etwas zeigen!". Es kann aber auch unbewusst geschehen, indem der Sender Signale abgibt, ohne sich selbst einer Absicht bewusst gewesen zu sein, z.B. durch die Körpersprache.

Sender und Empfänder befinden sich unbewusst in einer Beziehung zueinander, sei es nun freundschaftlicher oder geschäftlicher Natur. Dadurch wird der Empfang der Nachricht maßgeblich mit beeinflusst.

Bei einer Unterhaltung befinden sich Sender und Empfänger somit auf der Inhalts-, als auch der Beziehungsebene. Die Inhaltsebene vermittelt die Information an den Empfänger der Nachricht. Die Beziehungsebene bestimmt, was der Sender über sich selbst mitteilt und wie der Empfänger die Information aufnimmt.

Der Empfänger entschlüsselt die Nachricht auf dem Hintergrund seiner eigenen Erfahrungen. Der Empfänger entschlüsselt Nachrichten auf verschiedenen Ebenen, da er mit all seinen Sinnesorganen wahrnimmt. Er hört die Nachricht nicht nur als Wort, er hört den Klang, die Stimmfarbe, den Tonfall, er sieht auch den Empfänger, seine Bewegungen, seinen Gesichtsausdruck, er riecht ihn und verbindet damit z.B. Erinnerungen, Eindrücke, etc. Diese Anteile der Nachricht nennt man nonverbal, d.h. sie sind nicht sprachlich, sondern eher körpersprachlich vermittelt.

Stimmen nonverbale und verbale Botschaften überein, kann der Empfänger die Botschaft leichter verstehen.

Das Senden einer Information sagt neben dem eigentlichen Inhalt der Nachricht auch etwas über den Sender selbst aus. Wie spricht er, welches Verhalten kann ich feststellen? Der Sender gibt etwas über sich selbst preis. Es handelt sich dabei um die ICH-Botschaft in einer Nachricht.

Nun vermittelt eine Nachricht nicht nur die ICH-Botschaft, sondern häufig auch einen Appell, also eine Aufforderung oder einen Wunsch dem Empfänger gegenüber (z.B. "Tu etwas für mich!" oder indirekter "Eigentlich erwarte ich das von dir!"). Auch Körpersprache und Ausdruck fließen hier sehr stark mit ein. Doch wird häufig gerade dieser Teil einer Nachricht nicht direkt ausgedrückt.

Abbildung: Stimmige (+) und unstimmige (-) Nachrichten





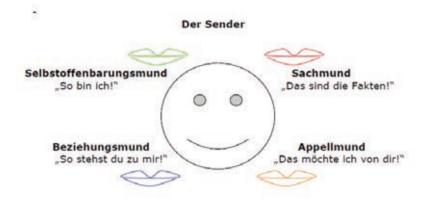


Grundlagen der Kommunikation

Das Ziel jeglicher Kommunikation ist es, eine Nachricht möglichst klar an den Empfänger zu vermitteln, so dass dieser versteht was der Sender möchte. Idealerweise spricht der Sender alle Informationen seiner Nachricht laut aus, so dass es zu keinen Unstimmigkeiten kommen kann.

Selbst wenn eine Nachricht nur einen sachlichen Inhalt hat, ist es wichtig die vier Ebenen der Kommunikation zu berücksichtigen. Ein Sender spricht bildlich gesprochen mit vier Mündern, ein Empfänger hört mit vier Ohren.

Abbildung: Die vier Ebenen einer Nachricht



Der Empfänger



Quelle: Stadtimpuls



7.1 Handlungsleitfaden

1. Welche Rolle(n) kann ich als Leerstandslotse einnehmen?

Ich bin: Ansprechpartner, Beobachter, Förderer, Mitdenker, Multiplikator, Motivator, Vernetzer, Zuhörer, Mittler.

Ich schiebe positive Entwicklungen und Prozesse zur Förderung neuen Lebens im Ortszentrum mit an.

Ich nehme eine Vermittlerrolle ein und baue eine Brücke zwischen Eigentümern, Verwaltung oder anderen Interessierten.

Ich nehme eine Multiplikatorrolle ein und werbe für die Belange der Innenentwicklung vor Ort in der breiten Öffentlichkeit. Ich bin vertrauensvoller Ansprechpartner vor Ort und stellt Kontakte für weiterführende Informationen oder Expertenberatung her.

Ich weise auf grundlegende bauliche Defizite im Erscheinungsbild von Gebäuden hin.

Ich gehe auf Eigentümer von Leerstands-immobilien zu, spreche mit ihnen über ihre persönliche Situation und Motivation, aber auch ihre Verantwortung für die Allgemeinheit.

Ich rege Immobilieneigentümer dazu an, neu über ihre Immobilie nachzudenken.

2. Was bin ich als Leerstandslotse nicht und was kann ich auch nicht leisten?

Ich bin kein Ersatz für Fach- und Expertenwissen aus den verschiedenen Berufen und Branchen. Ich soll gerade nicht als "der Experte" für das Leerstandsmanagement auftreten.

Ich bin kein Sachverständiger (und werde auch keiner!). Dem stehen neben fachlichen Defiziten v.a. auch rechtliche Gründe entgegen!

Ich leiste deshalb insbesondere keine Architektenberatung, keine Finanzierungsberatung, keine Steuerberatung und keine Rechtsberatung! Ich bin kein Makler und muss keinen neuen Nutzer oder Eigentümer für eine leer stehende Immobilie finden.

Ich übe bei meiner Tätigkeit keinerlei hoheitliche Funktion aus!

3. Wer sind meine Ansprechpartner und was sind deren Aufgaben?

Der Bürgermeister:

- Er gibt mir Daten und Fakten zum Thema Leerstand (über Objekte und auch über Eigentümer), soweit diese in der Gemeinde vorhanden und zur Weitergabe geeignet sind.
- Er gibt den offiziellen Startschuss für meine Tätigkeit als Leerstandslotse und wirbt für die Wichtigkeit meiner Aufgabe.

Er nimmt im Konfliktfall mit einem
 Eigentümer oder anderen Personen eine
 Konfliktberatung wahr.

Die Verwaltung:

- Die Mitarbeiter der Verwaltung sind meine Ansprechpartner.
- Sie begleiten, betreuen und im Einzelfall initiieren Prozesse in meiner Gemeinde oder in meiner Region.
- Sie unterstützen mich in meiner Arbeit (organisatorisch/technisch).
- Sie vermitteln mir Fachexperten oder üben selbst Fachexpertenfunktion aus.
- Sie f\u00f6rdern den Informationsaustausch mit weiteren am Prozess beteiligten Dritten und die Aufkl\u00e4rung f\u00fcr pr\u00e4ventives Handeln (auch im ideellen Sinne).
- Sie unterstützen die Netzwerkarbeit auf landesweiter, regionaler und lokaler Ebene.
- Sie nehmen im Leerstandslotsenprozess keine "Aufsichts-/Genehmigungsrolle" ein, sondern verstehen sich als Dienstleister.

Handlungsleitfaden und Praxisübungen

Die (externen) Fachexperten, Dienstleister und Unternehmen

- Planer, Architekten, Makler, Finanzierer, Handwerker, Baufirmen etc. sind nicht meine direkten Ansprechpartner und begleiten mich zunächst nicht bei den Gesprächen mit den Eigentümern.
- Im Bedarfsfall empfehle ich dem Eigentümer die Hinzunahme eines Fachexperten/ Dienstleisters. Dabei achte ich darauf, keine einzelnen Anbieter zu bevorzugen und verweise nach Möglichkeit auf lokale Übersichtslisten.

Die Entwicklungsagentur:

- Die Entwicklungsagentur ist Initiator des Leerstandslotsenprojektes und zielt auf dessen regionale und landesweite Verankerung.
- Die Mitarbeiter der Entwicklungsagentur unterstützen mich in der Pilotphase in den Fragen meiner Tätigkeit als Leerstandslotse.
- Die Entwicklungsagentur beabsichtigt langfristig die Einrichtung eines Expertenpools zur Unterstützung der Leerstandslotsen.

4. Wann beginnt meine Arbeit vor Ort und mit was beginne ich konkret?

Sobald ich als Person mit meinem Ehrenamt im Ort bekannt bin und wenn die Vorbereitungsphase in meiner Gemeinde durch den Bürgermeister abgeschlossen ist.

Hierzu sollte in meinem Ort Öffentlichkeitsarbeit zum Projekt Leerstandslotse (z.B. Info-Abend, Bürgerversammlung, Amtsblatt, Rundschreiben, etc.) stattgefunden haben.

Alle notwendigen organisatorischen und technischen Grundlagen zur Erfassung der Leerstände sollten vorhanden sein bzw. beschafft werden. Dies sind insbesondere: Karten und Pläne, Eigentümerverzeichnisse und Kontaktdaten der Eigentümer.

An dieser Vorbereitungsphase wirke ich zusammen mit dem Bürgermeister und ggf. meinem Ansprechpartner aus der Verwaltung aktiv mit.

Nach der Vorbereitungsphase beginne ich konkret mit der Erfassung von Leerständen, soweit dies noch nicht geschehen ist.

5. Woher bekomme ich geeignete Unterlagen und/oder die technischen Hilfsmittel für die Erfassung von Leerständen?

Zunächst vom Bürgermeister, u.U. ergänzend von der Kreisverwaltung und/oder meinem Ansprechpartner aus der Verbandsgemeindeverwaltung.

6. Werde ich bei der Leerstandserfassung unterstützt?

Der Bürgermeister sollte mit mir eine erste Begehung durch die Gemeinde machen und mir ggf. vorher wichtige Informationen weitergeben.

Entsprechende Checklisten zur Objekt- und Eigentümerdatenerfassung bekomme ich ebenfalls von meinem Bürgermeister oder von meinem Ansprechpartner aus der Verwaltung, ggf. auch von der Entwicklungsagentur.

7. Welche Daten/Fakten soll ich erfassen?

Unbebaute Grundstücke im Innenbereich.

Leer stehende oder teilweise leer stehende Gebäude.

Drohende Leerstände.

Bauliche Missstände im Erscheinungsbild.

Die Eigentümersituation.

8. Was mache ich mit diesen Daten?

Ich nehme gemeinsam mit dem Bürgermeister, ggf. zusammen mit dem Ansprechpartner aus der Verwaltung und/oder beauftragten Fachexperten, eine Auswertung der Daten vor und bespreche, was konkret getan werden könnte und welche Priorität einzelne vorhandene oder drohende Leerstände haben.

Ich selbst nehme jedoch keine fachlichen Bewertungen, Analysen und Empfehlungen vor. Dies ist Aufgabe der Fachverwaltung oder entsprechender Fachexperten. Ich kann allerdings eigene Einschätzungen und Ideen einbringen.

9. Wie bereite ich mich auf das Erstgespräch mit dem Eigentümer vor?

Ich vereinbare persönlich einen Termin, z.B. am Telefon oder "am Gartenzaun" bzw. "auf der Straße". Bei der Terminvereinbarung achte ich darauf, dass dieser an einem Ort stattfindet, der dem Eigentümer angenehm ist. Ich plane hierfür genügend Zeit ein.

Erfolgsversprechende Gespräche gehe ich möglichst zuerst an – so gewinne ich Sicherheit.

Ich nehme mir ausreichend Zeit für die Gesprächsvorbereitung und setze mich bewusst mit dem Gespräch auseinander. Das Ziel des Gesprächs wäge ich im Hinblick auf meine Vorkenntnisse, z.B. die mögliche Eigentümer-Objekt-Konstellation und grundsätzliche

Handlungsleitfaden und Praxisübungen

Lösungsansätze ab und entwickle erste Ideen für die Gesprächsgestaltung.

Ich bereite konkrete Fragen vor und hole mir wenn notwendig bereits weitere Informationen beim Bürgermeister oder bei der Verwaltung ein.

10. Wie führe ich das Erstgespräch mit dem Eigentümer?

Ich suche einen angenehmen Gesprächseinstieg über die persönliche Ebene bzw. über "Small-Talk". Ich grenze mich jedoch bewusst in meiner Rolle als Leerstandslotse von meinen sonstigen Funktionen, die ich ggf. in der Gemeinde habe oder von privaten Beziehungen zu meinem Gesprächspartner ab.

Ich verdeutliche bereits zu Beginn das Gesprächsziel und stelle dies in den Vordergrund: Vorrangig ist der Kontaktaufbau und die Vertrauensbildung zu meinem Gesprächspartner sowie die Sensibilisierung für die Idee! Gemeinsame Ziele über die Entwicklung der Gemeinde sollen hierfür Grundlage sein.

Ich hole mir das Einverständnis für die Weitergabe der Gesprächsergebnisse ein bzw. bespreche, welche Gesprächsergebnisse weitergegeben werden können.

Ich bespreche die Objekt- und Eigentümerkonstellation, fasse die Ergebnisse kurz zusammen und lasse mir dies nochmals ausdrücklich bestätigen. Hierbei beachte ich:

- Grundlegende Handlungsansätze gemeinsam diskutieren.
- Ggf. an Fachexperten und Dritte verweisen
- Zeit für Rückfragen geben.

Abwehrhaltungen meines Gesprächspartners sind oftmals Zeichen von Unsicherheiten und Unkenntnis, deshalb sollte ich zunächst Informationsdefizite abklären und ausgleichen.

Ich treffe konkrete Vereinbarungen über das weitere Vorgehen, insb. kläre ich die Frage einer weiteren Beratung/Betreuung durch mich als Leerstandslotsen.

11. Wie bereite ich die Gesprächsergebnisse nach?

Ich bereite meine Notizen auf, werte diese aus und ziehe ein Gesprächsfazit:

- Gelang es mir, mit dem Gesprächspartner gegenseitiges Vertrauen aufzubauen?
- Habe ich meine Gesprächsziele erreicht und konnte ich meine Rolle als Leerstandslotse verdeutlichen?
- Hat mein Gesprächspartner seine Verantwortung für den Gebäudeleerstand erkannt oder mir nur "Hausaufgaben" mit auf den Weg gegeben?
- Welche weiteren Informationen brauche ich und welche weitere Personen muss ich ggf. kontaktieren/einbeziehen? Kann ich in meiner Funktion als Leerstandslotse konkret etwas tun?

12. Was mache ich mit den Erkenntnissen?

Ich gebe meine Erkenntnisse an den Bürgermeister weiter und bespreche diese mit ihm. Ggf. informiere ich weitere Beteiligte wie Verwaltung und/oder Fachexperten.

Ich diskutiere grundlegende Erkenntnisse und Problemstellungen im örtlichen Netzwerk und/ oder ggf. im Lotsennetzwerk auf regionaler Ebene zusammen mit der Verwaltung und der Entwicklungsagentur.

13. Wie gehe ich weiterhin mit den Kontakten zu den Eigentümern um?

Ich gebe dem Eigentümer auf jeden Fall zeitnah, spätestens nach 14 Tagen eine Rückmeldung, auch wenn sachlich keine neuen Erkenntnisse gewonnen wurden.

Ich führe wenn möglich ein zweites Gespräch.

Ich überzeuge den Eigentümer, aktiv bei der Netzwerkarbeit vor Ort mitzuwirken.

14. Wer initiiert und betreut die Netzwerkarbeit vor Ort?

Die Netzwerkarbeit vor Ort sollte bereits in der Vorbereitungsphase vom Bürgermeister und mir initiiert werden.

Wichtig ist auch die Vernetzung mit den Nachbargemeinden und zur Verbandsgemeindeund Kreisebene.

Eine Möglichkeit ist die Einrichtung einer Arbeitsgruppe aus Lotsen, Bürgermeistern, Vertretern des Gemeinderats, Fachexperten und ggf. der Verwaltung.

Vorhandene Prozesse in der Gemeinde (z.B. die Dorfmoderation im Rahmen der Dorferneuerung) sollten hierfür genutzt werden, um Doppelstrukturen zu verhindern.

Handlungsleitfaden und Praxisübungen

7.2 Praktische Übungen

Praktische Übungen veranschaulichen den Seminarteilnehmern die Besonderheit verschiedener Fallkonstellationen und mögliche Herangehensweisen der Problembewältigung.

Praxisaufgabe 1

Eigentümerkonstellation:

- Eine hoch betagte Dame (Ü80) lebt im betroffenen Objekt. Die Dame ist körperlich und geistig noch fit, dennoch möchten Ihre Neffen und Nichten bei allen Entscheidungen ein Mitspracherecht haben. Sie hat keine Kinder.
- Die Dame ist emotional sehr eng mit dem Objekt verbunden ("bleiben bis es nicht mehr geht"), allerdings nicht investitionsfähig.
- Derzeit besteht keine Intention zur Neuvermietung. Die Dame ist jedoch auf Mieteinnahmen angewiesen, da Sie keine eigene Rente bezieht.

Objekteigenschaften:

- Wohn- und Geschäftshaus befindet sich im Gemeindezentrum.
- Es droht ein Leerstand im Erdgeschoss wegen Geschäftsaufgabe des derzeitigen Mieters.
- Das zweite Ober- und das Dachgeschoss stehen derzeit ebenfalls leer.
- Es ist mit hohem Sanierungsaufwand zu rechnen.





Mögliche Handlungsstrategien:

A) Die Eigentümerin könnte das Haus verkaufen. Der neue Eigentümer (Kapitalanleger) könnte eine Komplettsanierung durchführen und damit Wohnraum schaffen, der in guter zentraler Lage an die heutigen Wohn- und Lebensbedürfnisse angepasst ist und wesentlich leichter vermietbar/verkaufbar ist. Der älteren Dame würde eine Dauerwohnrecht eingeräumt werden: Das bedeutet sie darf dort nach dem Verkauf wohnen bleiben, muss aber Miete bezahlen.

B) Falls die alte Dame sich gemeinsam mit ihren Neffen/Nichten dazu entscheiden sollte, in eine altersgerechte Wohneinrichtung zu ziehen, wäre das komplette Haus zu vermieten. Mit den Mieteinnahmen könnte die Eigentümerin wiederum ihre Miete bezahlen. Das EG könnte neu vermietet werden, wobei der Mieter die vorherige Sanierung übernimmt. Das 1. OG wird als Lagerfläche/Büro mit vermietet. Falls das 2. OG und das Dachgeschoss nicht mit vermietet werden können, würden sie vorerst leer bleiben.

Meine Überlegungen:

Handlungsleitfaden und Praxisübungen

Praxisaufgabe 2

Eigentümerkonstellation:

- Ein älteres Ehepaar (Ü70) besitzt ein leer stehendes Gebäude im Ort. Sie bewohnen das Gebäude nicht selbst, sondern wohnen im Neubaugebiet in der gleichen Ortschaft.
- Das Ehepaar spielt nun mit dem Gedanken, in eine altersgerechte Eigentumswohnung umzuziehen.
- Die zwei sehr gut verdienenden Kinder leben in einer entfernten Stadt und zeigen kein Interesse am Leerstandsobjekt.
- Die Verkaufsbereitschaft des Ehepaars ist eingeschränkt.

Objekteigenschaften:

- Das komplett leer stehende Wohnhaus mit Rückgebäude befindet sich im Zentrum der Ortschaft in guter zentraler Lage.
- Es ist ein sehr hoher Sanierungsaufwand zu erwarten.
- Das Objekt ist denkmalgeschützt.





Handlungsmöglichkeiten:

A) Zunächst sind die Kinder davon zu überzeugen, das Objekt von den Eltern zu übernehmen und altersgerecht umzubauen. Die Sanierung kann im Hinblick auf den Denkmalschutz durch Sonderabschreibungen geltend gemacht werden. Das Objekt im Neubaugebiet kann dann vermietet werden.

B) Wenn das Ehepaar verkaufen möchte, sollte vor dem Verkauf eine Wertermittlung durch einen Gutachter erfolgen. Das Objekt im Neubaugebiet kann vermietet werden und für die Eigentümer muss neuer altersgerechter Wohnraum gesucht werden.

Meine Überlegungen:

Praxisaufgabe 3

Eigentümerkonstellation:

- Der Eigentümer von diesem Objekt möchte gerne verkaufen. Eine junge Familie interessiert sich zur Eigennutzung für das Objekt und hat Kaufinteresse angemeldet.
- Überzogene Verkaufspreisvorstellungen, die vor allem hinsichtlich der notwendigen Sanierung zu hoch sind, gefährden den Verkauf.

Handlungsleitfaden und Praktische Übungen

Objekteigenschaften:

- Bei dem Objekt handelt es sich um einen Komplettleerstand mit Hintergebäude und weiterem Ergänzungspotenzial.
- Es gibt bisher nur wenig Nachfrage, da die Gebäudestruktur nicht für moderne Wohnansprüche geeignet ist. Zudem handelt es sich um eine ehemalige Disco.
- Die letzte Teilrenovierung wurde in den 1980er Jahren vorgenommen, so dass von einer grundlegenden Sanierung ausgegangen werden kann. Hinzu kommt ein hoher Umnutzungsaufwand aufgrund der vorangegangenen Nutzung als Disco.

Mögliche Handlungsstrategien:

A) Der Eigentümer ist im Gespräch davon zu überzeugen, dass er unter Berücksichtigung der Marktlage und der notwendigen hohen Umnutzungskosten den Verkaufspreis senken sollte. Ein Architekt sollte ein Umnutzungskonzept ggf. unter Beteiligung des Eigentümers erarbeiten.

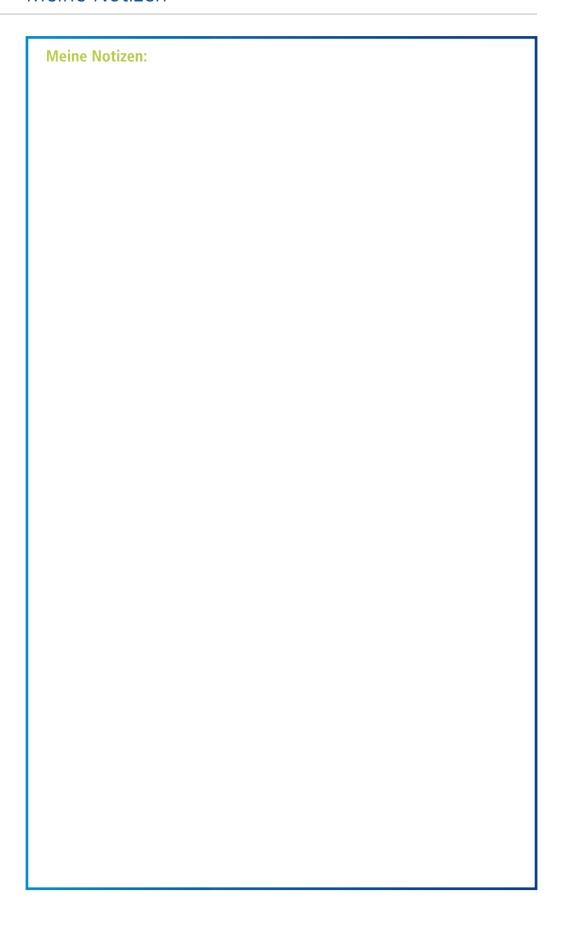
B) Der Eigentümer beauftragt einen speziellen Makler eine zielgerichtete Vermarktungsstrategie für das Objekt zu entwerfen. Die Strategie zeigt den potenziellen Käufern eine interessante, neue Nutzung unter Berücksichtigung der besonderen Gebäudestruktur auf. Der Verkauf wird durch den offensichtlich dargelegten geringeren Umnutzungsaufwand erleichtert.

Meine Überlegungen:		

Literaturverzeichnis

Verwendete Literatur

- Baugesetzbuch (BauGB)
- Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)
- Gondring, Hanspeter (Hrsg.) 2004: Immobilienwirtschaft. Handbuch für Studium und Praxis
- Innovationsagentur Stadtumbau NRW (Hrsg.) 2009: Good Practice Reader 04, Strategisches Leerstandsmanagement, Düsseldorf
- Statistisches Landesamt Rheinland-Pfalz: http://www.statistik.rlp.de



Meine Notizen

Meine Notizen:	

97



Impressum

Herausgeber:

Entwicklungsagentur Rheinland-Pfalz e.V. Robert Freisberg (Vorstand)

Erwin-Schrödinger Straße, TU Kaiserslautern, Bau 57 Postfach 30 49 67653 Kaiserslautern

Telefon: +49 (0)631 - 205 4870 Telefax: +49 (0)631 - 205 4876

E-Mail: info@ea.rlp.de

Inhaltliche Ausarbeitung Entwicklungsagentur Rheinland-Pfalz e.V.: Dipl.-Geogr. Katharina Ertl

Dipl.-Geogr. Susanne Tschirschky

Dipl.-Ing. Arne Schwöbel

Büro Stadtimpuls:

Dipl.-Ing. Bauassessor Michael Kleemann, Freier Stadtplaner Dipl.-Geogr. u. Dipl.-Immobilienökonom Gunnar Zehe Susanne Schultz, Eigentümercoaching und Mediation



Redaktion und Gestaltung: Dipl.-Ing. Cornelia Petry

2. Auflage März 2013





Entwicklungsagentur Rheinland-Pfalz e.V. Technische Universität Kaiserslautern Gebäude 57 Erwin-Schrödinger-Straße 67663 Kaiserslautern

Tel: +49 (0)631 - 205 4870 Fax: +49 (0)631 - 205 4876 E-Mail: info@ea.rlp.de Internet: www.ea.rlp.de

Stand 03/2013