

## WERKSTATTGESPRÄCH

„Die Entwicklung einer Konversionsfläche (ehem. US-Hospital) zum Wohngebiet (sog. Village)“

- Erfahrungsaustausch und kritischer Rückblick der Beteiligten –

**Freitag, den 25.04.2003 um 9.00 Uhr  
in der Aula des Baumeisterhauses, Bauhof Nr. 9/E**

In einem Werkstattgespräch soll den am Planungsprozess Beteiligten Gelegenheit zu einem interdisziplinären Erfahrungsaustausch gegeben und das Ergebnis mit den ursprünglichen Erwartungen selbstkritisch bewertet werden.

### Tagesordnung

09.00 – 09.15 Uhr	Begrüßung durch den Baureferenten Herrn Dipl.-Ing. Baumann
09.15 – 09.45 Uhr	Einführung und Darstellung des Projektablaufes durch den Leiter des Stadtplanungsamtes Herrn Stadtdirektor Bandilla
09.45 – 10.00 Uhr	Entwicklung und Abstimmung des Bebauungsplan-Entwurfes aus der Sicht der Planungsgemeinschaft Schmid-Jupitz-Thiele
10.00 – 10.15 Uhr	Die Regelungsdichte des Bebauungsplan-Entwurfes aus der Sicht des Stadtplanungsamtes
10.15 – 11.00 Uhr	Bericht aus der Sicht des Bauträgers Fa. EIWO-Bau <ul style="list-style-type: none"><li>• Vorbereitung, Grunderwerb, Altlasten</li><li>• Städtebauliche Planung</li><li>• Städtebaulicher Vertrag</li><li>• Vermarktung</li></ul>
11.00 – 11.20 Uhr	Kaffeepause ☺
11.20 – 12.00 Uhr	Diskussion
12.00 – 14.00 Uhr	Mittagspause ☺
14.00 – 16.00 Uhr	Führung vor Ort durch den Bauträger

## Werkstattgespräch über das Projekt " Village "

### Sachverhaltsdarstellung

Die Diskussion wurde mit folgenden Fragestellungen an den Bauträger vorbereitet:

- Wie hat sich für den Bauträger zu Beginn der Vorbereitungen der Wohnungsmarkt bezüglich der ins Auge gefassten **Nachfragegruppen** nach allgemeiner Einschätzung gezeigt, wie konnte diese Nachfrage befriedigt werden bzw. wie musste nachträglich darauf reagiert werden?
- Die Stadt wollte neue, gestalterisch anspruchsvolle Bauformen realisiert wissen. Welche Einschätzung hatte der Bauträger und wie haben Bauträger und die Wohnungssuchenden darauf reagiert? Welche **Neuentwicklungen** wurden durchgeführt?
- Im städtebaulichen Vertrag wurde eine Beratung bezüglich **Niedrig – Energiehäuser** mit ökologischen Komponenten vereinbart. Welche Beratungsleistungen wurden diesbezüglich angeboten und wie hat der Kunde darauf reagiert?
- Wie zeigt sich die Nachfrage nach **architektonisch anspruchsvolleren Wohnformen**?
- Kann abgeschätzt werden, wie der Nürnberger **Wohnungsmarkt** durch das Projekt allgemein beeinflusst wird?
- Mit welchem Resultat wurden die sog. **Verbilligungsgrundsätze** angewendet?
- Welche Erfahrungen wurden bezüglich der **Altlastenbeseitigung** gemacht und wie stellt sich die Zusammenarbeit mit den zuständigen Ämtern dar?
- Welche allgemeinen Parameter sind entscheidend für die erfolgreiche, **zügige Realisierung** eines solchen Projektes in dieser Größenordnung?
- **Baum- und Grünbestände** waren ein wesentliches Merkmal des Gebietes. Wie gestaltete sich die Integration der erhaltenswerten Baumbestände in den Entwurf bzw. mit welchen Schwierigkeiten konnte der ursprüngliche Anspruch, möglichst viele Bäume zu erhalten, in der Realisierungsphase durchgehalten werden?
- Es wird nachgefragt, ob die Zielsetzungen des Bebauungsplanes, wasserdurchlässige Beläge zu verwenden, gewahrt wurden.
- Aus der Sicht des Umweltamtes wurden die Chancen, ein flächendeckendes **Regenwasser-versickerungssystem** zu installieren, nicht genutzt. Wo liegen die Hemmnisse aus der Sicht des Bauträgers?
- Gibt es erkennbare Vorteile oder Nachteile in der Vermarktung von Baugrundstücken mit großzügiger Baugrenzziehung ?
- Wie kann der **kooperative Planungsprozess** aus der Sicht des Investors noch verbessert werden? Wo zeigten sich besondere Konfliktpunkte und ist mit diesen Konflikten angemessen umgegangen worden?

Das Ergebnis der Diskussion, die im wesentlichen von den Ausführungen der Fa. EIWO-BAU mitbestimmt wurde, lässt sich wie folgt darlegen:

### Wohnformen

Die Entwicklung zeitgemäßer, moderner, alternativer Wohnformen im Sinne einer Erweiterung der Angebotspalette ist kostenintensiv und verlangt in der Vermarktung in Zeiten einer allgemein, abgeschwächten Nachfrage eine sehr aufwändige Überzeugungsarbeit beim Kunden, der zunächst von einer konservativen Grundhaltung vorgeprägt ist. Die Bandbreite des Angebotes an Wohnformen ist erheblich erweitert worden und wird vom Bauträger bewusst eingesetzt, um dem Bauträgerimage „Bauen von der Stange“ und „Wohnen in der Kaserne“ entgegen zu wirken.

### Ökologisches Bauen

Es wurden ökologische Komponenten in den Beratungen angeboten. Die Nachfrage und das Interesse waren jedoch äußerst gering. Nur im obersten Preissegment ab 400 000 € ist gedämpftes Interesse vorhanden. Die Wirtschaftlichkeit des Mehraufwandes kann den Kunden offenbar noch nicht überzeugen. Es wurde angeregt, dass der Bauträger durch ein Musterhaus in Vorleistungen treten und damit werben sollte.

### Altlasten

Eine flächendeckende Vorerkundung der Böden und ein geordneter Rückbau der Gebäudemassen gaben hinreichende Sicherheit und Aufschluss über Umfang und Art der Belastungen. Die Maßnahmen zur Dekontaminierung wurden lückenlos durch einen externen Gutachter dokumentiert, vom Umweltamt bewertet und die Ergebnisse an die Erwerber der Baugrundstücke mit Zertifikat weitergegeben. Seitens des Umweltamtes wird Wert darauf gelegt, dass der Sanierungsvertrag vollständig in den städtebaulichen Vertrag integriert wird. Hier wurden nur sehr allgemeine Regelungen getroffen. Diesen Vertrauensvorschuss kann nicht von jedem Bauträger in Anspruch genommen werden.

### Wohnungsmarkt

Im Hinblick auf die angespannte Wirtschaftslage bedurfte es (firmenintern) erheblicher Anstrengungen, die Vermarktung der Wohnungstypen zügig durchzuführen. Für den Erfolg in der raschen Vermarktung waren nach Ansicht des Bauträgers folgende Punkte entscheidend:

- Entwicklung einer Vielfalt von Haustypen mit unterschiedlichen Standards und architektonische Formen (Sonderwunschliste für Innenausbau)
- Günstiges Preis-/Leistungsverhältnis
- Intensive Kundenberatung und Betreuung insbesondere bezüglich der öff. Fördermöglichkeiten
- Qualitätskontrolle (Mängelfreiheit)

Die Nachfrage zeigt sich im wesentlichen im unteren Preissegment (250 000 €) und im oberen Preissegment (450 000 €). Im mittleren Segment (300 000 €) ist die Nachfrage auffallend schwach ausgeprägt. Als Nachfragegruppen sind alle Nationalitäten, auch mit sehr unterschiedlichen Einkommensniveau entsprechend der gesellschaftlichen Schichten vertreten. Seitens der Firmenleitung wird Wert darauf gelegt, eine negative Imageprägung im Sinne eines Ghettos zu vermeiden.

## Städtebaulicher Vertrag

Anerkannt wurde die Kritik des Bauträgers, dass ein Rahmen der "public-private-partnership" sich der Bauträger zur Finanzierung und Realisierung diverser Infrastruktureinrichtungen anteilig bindend verpflichtet habe, dass aber die Stadt ihren Anteil zur Sicherung der Finanzierung und Realisierung noch nicht nachgekommen ist und man mit allgemein gehaltenen Hinweisen der Stadt auf die schlechte Haushaltslage vertröstet werde. Es wird angeregt, dass im Vertrag die Stadt eine bindende Verpflichtung eingehen müsse. Im Falle des Projektes „Village“ ist die Realisierung des Kindergartens (50 % Anteilsfinanzierung durch die Stadt) und der Ausbau der Rothenburger Straße im Hinblick auf den raschen Baufortschritt dringend angezeigt.

## Erschließung

Es wurde vom Bauträger angeregt, das Erschließungssystem in Einzelabschnitten modular zu planen und die Abschnitte zeitnah gleich endgültig auszubauen, damit diese von der Stadt übernommen werden könnten. Verkehrssicherungspflicht, Raum- und Streupflichten würden sonst den Bauträgern – bis zur endgültigen Abnahme durch die Stadt – über Gebühr kostentreibend belasten, die sonst letztlich an die Kunden weitergegeben werden müssten.

## Baumbestand

Der umfangreiche Baumbestand konnte im Zuge der Realisierung der Gebäude und der Straßen nicht in allen Fällen gehalten werden. Eine intensivere Baumbegutachtung und eine Konzentration auf wirklich erhaltenswerte Baumbestände und Durchsetzung mit allen Konsequenzen, wäre hier zielführender. Wichtige Voraussetzung ist hierfür auch eine genaue, flächendeckende Höhenaufnahme des Geländes. Bedauerlich ist, dass Großbäume von den Nachfragern allgemein geschätzt, jedoch von den betroffenen Grundeigentümern bzw. Erwerberrn nicht positiv bewertet werden.

## Regelungsdichte im Bebauungsplan

Es wurde deutlich, dass trotz geringer Regelungsdichte die „Verfallszeiten“ der aktuellen Bebauungspläne sich zunehmend verkürzen und schon während des Verfahrens die „Grundzüge der Planung“ wegen des raschen Wandels in der Nachfrage vom Investor geändert werden. Insofern ist die Frage der Planer nach der Planungseffizienz verständlich und naheliegend, jedoch der Konflikt letztlich nicht auflösbar, da der ökonomische Zwang zur zügigen Vermarktung letztlich „alles erschlägt“. Es ist andererseits nicht vorstellbar, dass durch nicht "marktfähige" Bebauungspläne Bauträger in die Insolvenz getrieben werden.

Als Konsens in der Diskussion zeigte sich, dass zur Sicherung der städtebaulichen, stadtgestalterischen Qualitäten wohl ein Mindestmaß an Festsetzungen erforderlich ist, insbesondere alle Festsetzungen, die die Qualität des öffentlichen Straßenraumes maßgeblich prägen ( Einzäunungen, Bepflanzungen, Mülltonnen, Car-Ports, Beläge .....)

## Genehmigungsfreistellung

Die Bauordnungsbehörde gibt den Hinweis, dass trotz relativ "robuster" Festsetzungen alle beantragten Bauvorhaben nicht in den Genuss einer vom Gesetzgeber gewollten Genehmigungsfreistellung gekommen sind, da sie nicht vollständig bebauungsplankonform eingereicht wurden und einer Befreiung bedurften.