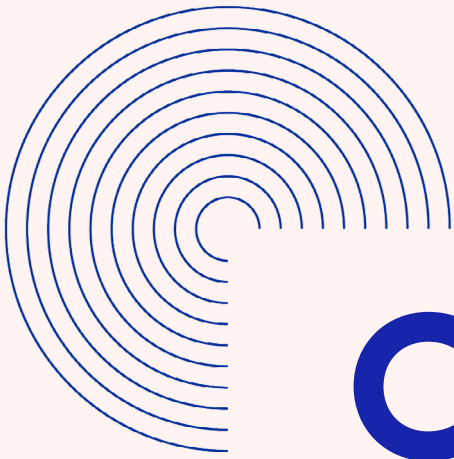




Checkliste

Konzeptverfahren

für kleine Gemeinden

und Kommunen



Als kleine Gemeinde oder Kommune möchten Sie ein **KONZEPTVERFAHREN** durchführen. Eine gute Vorbereitung ist das A & O und hilft in den späteren Phasen. Wie legen Sie los? Was sollten Sie beachten? Die folgende Parameter und Fragen helfen bei wichtigen Entscheidungen und der sorgfältigen Vorbereitung des Verfahrens.*

ZIELE, ORGANISATION UND PROZESS

ZIELE DES KONZEPTVERFAHRENS

Welches Ziel möchten Sie als Kommune mit dem Konzeptverfahren verfolgen:

Was möchten Sie mit dem Verfahren mindestens erreichen?

Soll zum Beispiel alles saniert werden oder reicht eine neue Nutzung? Gibt es No-Gos?

Wünschen Sie sich von den Konzepten besondere Schwerpunkte wie die Öffnung für Menschen aus der Kommune, eine gewerbliche Nutzung oder besondere Wohnformen für bestimmte Gruppen? Oder genügt eine stetige Wohnnutzung zu üblichen Kosten?

POLITISCHE RAHMENBEDINGUNGEN

Wer muss wann informiert sein und mitentscheiden?

Für die Vorbereitung von Konzeptverfahren in einer Gemeinde gibt es zwei Wege: In der Gemeinde legt die Politik entweder zunächst einen „Fahrplan“ fest, wie Konzeptverfahren künftig generell ablaufen sollen. Oder das Konzeptverfahren wird anhand eines konkreten Projekts prozesshaft entwickelt. Die erste Variante erfordert Vorlaufzeit und konstruktive politische Diskussionen. Die zweite Variante folgt dem Prinzip „Planung durch Projekte“.

Immer gilt: Die Lokalpolitik sollte die wichtigsten Grundsatzentscheidungen mittragen – also, was für ein Verfahren mit welchem Ziel gewählt wird.

PERSONELLE ZUSTÄNDIGKEITEN

Wer hat den Hut auf und treibt das Verfahren voran?

TERMINPLAN

Was ist realistisch in welchem Zeitraum zu schaffen? Die transparente Kommunikation von verbindlichen Terminen ist dabei wichtig, damit sich die Interessierten ernst genommen fühlen, wissen, woran sie sind, und keine wirtschaftlichen Schäden entstehen.

INTERESSENLAGESONDIEREN

Gibt es überhaupt Interessierte, die die Immobilie entwickeln würden? Bevor es losgeht, hilft es, anzukündigen, dass ein Verfahren geplant ist, neugierig auf die Immobilie zu machen, zu netzwerken und sich nach potenziellen Interessierten umzuhören.

TIPP

Besondere Zielgruppen als Pioniere: Bei einer fehlenden Szene für gemeinschaftliches Wohnen oder soziales Unternehmertum lohnt sich die gezielte Ansprache besonderer Zielgruppen, wie zum Beispiel älterer Menschen oder junger Unternehmer*innen aus der nächsten Großstadt, denen der Mehrwert gut vermittelbar ist, weil ein Immobilienprojekt spezifische Herausforderungen der jeweiligen Lebenssituation, wie zum Beispiel Einsamkeit im Alter oder teure Gewerbemieten in der Metropole, adressieren kann.

Ein Leitfaden für kleinere Kommunen:

ZUKUNFT STATT LEERSTAND -

Gebäude nach Konzept veräußern

> Zur Webversion

ZIELGRUPPE

Wie offen formulieren Sie Ihre Zielgruppe? Am einfachsten wird das Verfahren, wenn Sie Ihre Zielgruppe nicht gemäß Rechtsform, Erfahrung oder Profession einschränken. Sich selbst klar zu werden, wer sich im besten Fall bewerben sollte, hilft aber, die Information in den richtigen Kreisen zu streuen.

ART DER VERÄUSSERUNG

Erbbaurecht, Verkauf oder die Wahl lassen? Besonders hinsichtlich der Sicherung des Konzepts hat ein Erbbaurechtsvertrag viele Vorteile. Ein Weiterverkauf oder gravierende Änderungen des Konzepts können im Erbbaurechtsvertrag durch Heimfallregelungen, also die Rückübertragung des Erbbaurechts an Sie als Erbbaurechtsgeber*in, vermieden werden. Bei der Entscheidung sollte aber auch einfließen: Was kann ich? Wo brauche ich Beratung? Was können sich die potenziell Interessierten vorstellen?

UMGANG MIT DEM PREIS

Reicht Ihnen die gute Idee für die Nutzung der Immobilie oder soll der Preis ein Kriterium sein? Welchen Mehrwert wünschen Sie sich in der Gemeinde? Achtung! Jeder Euro mehr für Boden und Gebäude geht zu Lasten sozialer, kultureller oder anderer Investitionen ins Konzept. Rechtliche Aspekte: Wie wollen Sie das Konzept im Kauf- oder Erbbaurechtsvertrag absichern? Hier hilft es, sich vorab Gedanken zu machen und gegebenenfalls eine Rechtsberatung in Anspruch zu nehmen.

INFORMATIONEN ÜBER DIE IMMOBILIE

Diese Informationen stellt die Kommune im besten Fall den Interessierten zur Verfügung.

EIGENTÜMERVERHÄLTNISSE:

Sind Sie bereits Eigentümer*in der Immobilie? Den Hut für das Verfahren kann nur der*die Eigentümer*in aufhaben. Ansonsten kann es passieren, dass Sie eine optimale Nutzung gefunden haben und der*die Eigentümer*in mit dem Planungsprozess doch eigene Interessen verfolgt und die Immobilie schließlich nicht veräußert. Gegebenenfalls kommt ein Ankauf in Frage oder Sie stellen der*dem Eigentümer*in Informationen zum Konzeptverfahren bereit und bieten Unterstützung oder Kooperation an.

BAURECHT, ENERGIE- UND WASSERVERSORGUNG:

Wie darf ich das Grundstück nutzen?
Darf ich die Immobilie erweitern?
Welche Abstandsflächen muss ich einhalten?
Muss ich mich selbst um die Versorgung kümmern?
Wie ist das Grundstück erschlossen?
Gibt es Rechte Dritter?
Das sind Fragen, die bei jedem Immobilienkauf interessieren – Konzeptverfahren oder nicht.

TIPP

Unterwertveräußerungen vermeiden:
Der Verkauf einer öffentlichen Immobilie unter ihrem Marktwert kann als Beihilfe nach europäischem Wettbewerbsrecht betrachtet werden. Möchten Sie dennoch unter Wert veräußern, um bestimmte Ziele zu erreichen, z. B. bezahlbares Wohnen für Familien, begründen Sie den Nutzen ausführlich und achten Sie auf Rechtssicherheit.

TIPP

Vermeiden Sie eine Beschaffung: Integrieren Sie keine öffentlichen Aufgaben in das Konzeptverfahren. Der Bau oder die Sanierung einer öffentlichen Straße o. ä. sind öffentliche Aufgaben und müssen als Auftrag nach förmlichem Vergaberecht vergeben werden. Vermischen Sie solche Aufgaben daher lieber nicht mit der Veräußerung einer Immobilie, um nicht ins Vergaberecht zu rutschen.

MACHBARKEIT & BAULICHER ZUSTAND

Was würde ich wissen wollen, wenn ich mich für den Kauf der Immobilie interessiere?

Anhand dieser Leitfrage können Sie Gebäudeinformationen sammeln. Durch eine Bestandserhebung, einen groben Kostenüberschlag und das Aufzeigen der Nutzflächen durch ausgewählte Fachplaner*innen entsteht ein genaues Bild vom Zustand der Immobilie. Das ist wichtig, damit auch Menschen ohne Vorerfahrung ein belastbares Konzept mit Finanzierungsplan aufstellen können. Aber auch Sie sollten die Nutzungsanforderungen mit den Rahmenbedingungen des Gebäudes und des Grundstücks abgleichen.

VERKEHRSWERT ERMITTELN:

Was ist der aktuelle Wert der Immobilie? Wenn der Kaufpreis bei der Bewertung der eingereichten Konzepte kein Kriterium ist, sollte der ausgeschriebene Festpreis der Verkehrswert sein – alles andere führt zu rechtlicher Unsicherheit.

ALLGEMEIN

UNTERSTÜTZUNG ANFRAGEN:

Gibt es Netzwerke, die Ihr Vorhaben beratend unterstützen können? Die Herausgeber*innen dieses Leitfadens haben beispielsweise entsprechende Angebote und Kontakte. Austausch und

INSPIRATION HOLEN:

Gibt es vergleichbare Referenzprojekte, von denen Sie sich Inspiration holen könnten? Oder gibt es erfahrene Kolleg*innen in anderen Verwaltungen, mit denen Sie sich zu dem Thema austauschen können?

INTERESSE EINSCHÄTZEN:

Auch innerhalb eines Konzeptverfahrens können Sie zunächst erste Fotos und Informationen veröffentlichen und eine unverbindliche Interessenbekundung verlangen. Bieten Sie eine oder bei Bedarf auch mehrere Ortsbesichtigungen und Informationsveranstaltungen an. Das kann auch als digitales Format mit mehreren Interessierten erfolgen. So bekommen Sie einen ersten Eindruck, ob es ausreichend Interessierte gibt oder ob Sie mehr in die Öffentlichkeitsarbeit und das Netzwerk investieren sollten.

TIPP

Eine gute Konzeption spart Schleifen und Aufwand am Ende. Verlässliche und transparente Rahmenbedingungen, eine gute Strukturierung und eine offene Kommunikation sind Erfolgsfaktoren eines gelungenen Verfahrens.

TIPP

Wenn Sie mehrere Objekte gleichzeitig in eine Entwicklung bringen wollen, empfiehlt es sich, dennoch zeitlich getrennt auszuschreiben und separate Informations- und Kommunikationskanäle aufzusetzen, denn die Objekte sind unterschiedlich. Die Belange können während des Prozesses sehr unterschiedlich ausfallen und zu zeitlich variierenden Abläufen führen.

WEITERE INFORMATIONEN ZUM VERFAHREN

Die Checkliste ist ein Auszug aus dem 2023 erschienenen Leitfaden **ZUKUNFTS STATT LEERSTAND - GEBÄUDE NACH KONZEPT VERÄUSSERN** des Netzwerk Zukunftsorte in Zusammenarbeit mit der Montag Stiftung Urbane Räume gAG, FORUM Gemeinschaftliches Wohnen e. V., Bundesvereinigung, Landesberatungsstelle gemeinschaftliches Wohnen in Hessen und Dezentrale – Netz für gemeinschaftliches Wohnen in Sachsen > **ZUR WEBVERSION**

Sonstige Wissensquellen zum Thema > **WISSENSPLATTFORM FÜR WEGBEREITER**