

# Stadträume am Rhein



**Prof. Dr. Thomas Krüger**  
HafenCity Universität Hamburg

**Projektentwicklung am Wasser – Zwischen Wirtschaftlichkeit und städtebaulicher Qualität**

Vortrag auf dem  
Impulsforum Regional  
**„Begabungen nutzen!“**  
17. August 2006  
Villa Prieger, Bonn

# Projektentwicklung am Wasser - Zwischen Wirtschaftlichkeit und städtebaulicher Qualität

Ob als prägendes topographisches Element einer Region wie bei den „Stadträumen am Rhein“, als neue städtebauliche Orientierung einer Hinwendung zum Fluss wie in Basel (s. Beitrag Jürg Degen) und der „Perlenkette“ entlang der Elbe in Hamburg seit den 1980er Jahren<sup>1</sup>, oder als Herausforderung und Chance in Folge des Strukturwandels von Hafenfunktionen und -flächen wie sie weltweit zu großflächiger Konversion traditioneller Hafenviertel führen<sup>2</sup> oder als Leitthema der Internationalen Bauausstellung Hamburg 2013<sup>3</sup> – das Potential von Flussläufen, Hafengebieten, Uferzonen und sogar Kanälen ist seit einigen Jahren im Fokus von städtebaulichen Konzepten.

Den großen Chancen bzw. Hoffnungen, die mit neuen Thematisierungen und Konversionspotentialen in „attraktiven Wasserlagen“ verbunden werden, stehen allerdings oft vielfältige und hartnäckige Probleme gegenüber. Nach den Konzepten, Werkstätten und Wettbewerben folgt oft die Ernüchterung. Die Umsetzung gerät ins Stocken, Investoren kommen und gehen, die hochgeschraubten Erwartungen werden nicht erfüllt. Bei der städtebaulichen Entwicklung am Wasser scheinen die Erwartungen an Nutzungen und Gestaltungsqualität insbesondere der öffentlichen Planung in deutlichem Kontrast zu den Möglichkeiten der privatwirtschaftlichen Projektentwicklung zu stehen.

Im Folgenden werden insbesondere vor dem Hintergrund von Erfahrungen und Ansätzen in der Hafenstadt Hamburg die typischen Problemstellungen von Entwicklungen am Wasser knapp skizziert. Es werden Modelle der Trägerschaft von Entwicklungsmaßnahmen diskutiert und ein innovatives Instrument der Grundstücksvergabe vorgeschlagen. Damit soll ein Beitrag geliefert werden, um bei den komplexen und oft längerfristigen Entwicklungsprozessen in Wasserlagen eine Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und städtebaulicher Qualität zu erreichen.<sup>4</sup>

## Typische Problemstellungen der Entwicklung von Wasserlagen

Weit verbreitet ist das Vor-Urteil, dass Wasserlagen wirtschaftlich besonders attraktiv, wenn nicht sogar Selbstläufer sind: „Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht bieten Wasserlagen einen besonderen Reiz, da sie aufgrund ihrer Lagegunst für vielfältige Nutzungen attraktiv sind und daher eine rege Nachfrage besteht. Diese wirtschaftliche Standortqualität verspricht Investoren und Kapitalgebern ansprechende Renditen.“<sup>5</sup>

Aufgrund der besonderen Lage werden hohe Bodenwerte angenommen. Dies führt bei Politik und planender Verwaltung vielfach zu hohen Erwartungen an die Gestaltungsqualität sowie an die Übernahme von Kosten im Bereich der Infrastrukturen. Bevor allerdings die potentiell attraktive Wasserlage immobilienwirtschaftlich genutzt werden kann, sind in der Regel Herausforderungen aus einigen der folgenden Problemfelder zu bewältigen:

1 Freie und Hansestadt Hamburg: Perlenkette – Hamburgs Hafenrand. Hamburg 2000

2 Schubert, Dirk (Hg.): Hafen und Uferzonen im Wandel. Analysen und Planungen zur Revitalisierung der Waterfront in Hafenstädten. Berlin 2001

3 s. [www.iba-hamburg.de](http://www.iba-hamburg.de)

4 Wertvolle Anregungen und Hinweise zu diesem Beitrag habe ich von Dipl.-Geografin Maïke Dziomba, HafenCity Universität Hamburg, erhalten. s. a. Dies: Großprojekte auf innerstädtischen Brachflächen: Revitalisierungs- und Vermarktungsprozesse und ihr Einfluss auf den Erfolg einer Projektentwicklung. In: Berichte zur deutschen Landeskunde, 80. Band, Heft 1 2006, S. 65-84.

5 SIM Stiftungs-Institut Montag gAG: Stadträume am Rhein. Die Region entdecken. 1. Etappenbericht. Bonn 2006, S. 41

„Altlasten“ der vorherigen Nutzungen

Insbesondere bei alten Hafentflächen ist vielfach mit Bodenverunreinigungen infolge von Kriegsschäden, industrieller Nutzung oder Umschlagstätigkeit zu rechnen. Gebaute und tief gegründete Uferbefestigungen, d.h. zumindest Teile der Grundstücke, sind nicht selbstverständlich ewig. Gelegentlich interessieren kleine und große Infrastrukturelemente und Baukörper den Denkmalschutz.

Hohe Erschließungs- und Baukosten

Uferbefestigungen sind aufwändig und müssen instand gehalten werden. Bauen am Wasser ist in der Regel mit kostenträchtigen Bauwerksgründungen und -abdichtungen verbunden. Wenn es sich um von Hochwasser betroffene Bereiche handelt, müssen Maßnahmen gegen Flutung und für Personenrettung vorgesehen werden.

Erschließungssituation

Vielfach sind Uferzonen vom Siedlungsbereich abgewendet oder abgetrennt und die Erschließung ist nicht auf zusätzliche Nutzungen ausgelegt. Bei Uferzonen und Hafentflächen bilden oft Verkehrsbänder gravierende Barrieren zum Siedlungsbereich.

Immissionen

Verbleibende Umschlag- oder industrielle Nutzungen und Straßen-, Schienen- oder auch Schiffsverkehr führen nicht selten zu Belastungen, die den Aufenthalt oder gar das Wohnen erheblich beeinträchtigen.

Fachplanungen

Die Belange des Wasser-, Wasserstraßen- und Hochwasserschutzes bzw. -rechts werden oft nur unzureichend und spät voll wahrgenommen. Sie unterliegen grundsätzlich nicht der städtebaulichen Abwägung.

Eigentums-, Miet- und Pachtverhältnisse

Planungen, oder zumindest Ideen dazu, werden oft bereits öffentlich diskutiert oder gar verkündet, noch bevor die unmittelbar betroffenen Grundstücke für eine Neuentwicklung tatsächlich gesichert und die Betroffenheit angrenzender Nutzungen bewältigt sind. Inhaber von Rechten an Grundstücken wissen das in der Regel für sich erfolgreich zu nutzen.

Diese planerischen und technischen Problemfelder erschweren und verzögern die städtebauliche bzw. Projektentwicklung in Wasserlagen in oft unterschätztem Maße. Hinzu treten die **Bedingungen der Immobilienmärkte**, denen die Investoren, denen Politik und planende Verwaltung die Realisierung übertragen möchten, ausgesetzt sind.

Die Immobilienmärkte, insbesondere das Segment des Neubaus, das hier von besonderem Interesse ist, unterliegen starken **zyklischen Schwankungen**, die nur bedingt mit der Gesamtkonjunktur korrelieren. Als Wirtschaftsgüter mit einer besonders langen **Nutzungs- und Amortisationsdauer** sind Immobilien auf Märkte ausgerichtet, die aufgrund wachsender ökonomischer Polarisierungen sowie demografischen Veränderungen von zunehmender **Unsicherheit der Nachfrageentwicklung** geprägt sind. Es kommt für ambitionierte Projekte in Wasserlagen also nicht nur darauf an, ob sie grundsätzlich in den Markt „passen“, sondern auch darauf, die Projektphasen bzw. -realisierung den Marktphasen anzupassen.

Neben den allgemeinen Zyklen der Immobilienmärkte und Wandlungen der Nachfrage bzw. des Immobilien-„Konsumverhaltens“ ist zu berücksichtigen, dass wir es mit einer ausgeprägten **Regionalität der Märkte** zu tun haben. Dies bedeutet, dass konkurrierende Projekte den Markt erheblich beeinträchtigen können, was insbesondere im hochpreisigen Segment gilt, auf das Projekte in Wasserlagen vielfach ausgerichtet sind. Der Markt einer Region wird dabei nicht allein vom **Wettbewerb der Anbieter** bestimmt; durch **Planungs- und Genehmigungspolitik** können auch Politik und Verwaltung die Marktentwicklungen maßgeblich beeinflussen.

Die großen regionalen Immobilienmärkte Deutschlands sind geprägt von einer starken **Polarisierung auf der Angebotsseite**: Große bis hin zu mittleren Projekten, demnächst auch die PPP-Projekte im Bereich der öffentlichen Infrastrukturen, werden zunehmend von Konsortien international operierender Baukonzerne, Banken und Immobilienspezialisten entwickelt und umgesetzt. Aufgrund des Kapitalbedarfs, der Risiken und des Know-how wird der Markt für lokale Bauunternehmen, Wohnungs- und Immobilienunternehmen bzw. -entwickler zunehmend kleiner. Gerade die kleineren, regionalen Anbieter sind auf eine flexible Vorgehensweise und gute Kooperation mit den öffentlichen Akteuren angewiesen.

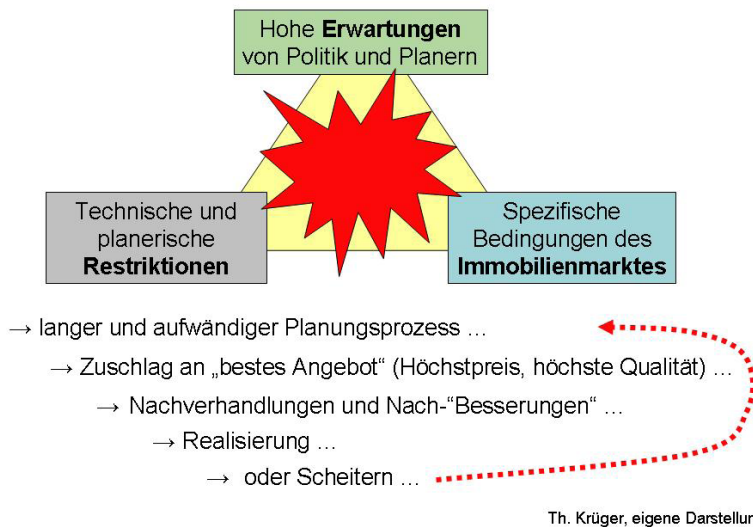
Zusammen bewirken die hohen Erwartungen von Politik und planender Verwaltung, die verschiedenen planerischen und technischen Problemfelder bzw. Restriktionen mit den Bedingungen des Immobilienmarktes nicht selten eine fatale Konstellation, die schließlich zu unbefriedigenden Ergebnissen oder gar zum Scheitern von städtebaulichen Entwicklungen führen kann (vgl. Abb.): Nach einem langen und aufwändigen Planungsprozess erfolgt der Zuschlag an das „beste Angebot“. Dieses verbindet einen hohen Bodenpreis mit hohen Gestaltungsanforderungen und beinhaltet möglichst noch Zahlungen für Infrastrukturmaßnahmen. Ein solches für die Stadt optimales Ergebnis wird vertraglich detailliert fixiert. Die Käufer übernehmen allerlei Verpflichtungen und – falls die Gemeinde Eigentümerin der Grundstücke ist, was oft der Fall ist – die Kämmerei freut sich über einen bedeutenden Zahlungseingang.

Mit Glück wird das Projekt anschließend realisiert. Oder es folgen Nachverhandlungen und Nach-„Besserungen“, z.B. höhere Dichte, Verzicht auf öffentliche Einrichtungen, Übernahme von Maßnahmen durch die Stadt usw. So wird das Projekt „nachgebessert“ und schließlich realisiert oder es scheitert dennoch – trotz Nachbesserungen. Da die Politik ein Scheitern nur schwer erträgt, wird schnell ein neuer Investor gesucht, dem das Projekt wiederum durch „Nachbesserungen“ schmackhaft gemacht wird. Schließlich muss der hohe ursprüngliche Kaufpreis mit Aufschlägen finanziert werden. Am Ende landen solche Projekte nicht selten bei einem öffentlich beeinflussten Unternehmen. Oder – nachdem mit den Gläubigern des Käufers eine Vereinbarung getroffen wurde – das Ganze beginnt mit einer neuen Konzeption von vorn... .

Ein solcher negativer Verlauf kann auch dann stattfinden, wenn alle Beteiligten versuchen, ihr jeweils Bestes zu geben und niemand falsch spielt. Die Ursache liegt nicht in individuellem Fehlverhalten sondern in der in den Abläufen angelegten Tendenz, im Interesse des Gemeinwohls die Projektentwickler bzw. Käufer zu überfordern. Diese müssen sich in der Konkurrenz zu anderen Bietern auf Verpflichtungen einlassen, die zum Zeitpunkt der Verhandlungen aufgrund der Langfristigkeit der Projekte, der Marktzyklen und der Veränderungen von Rahmenbedingungen objektiv nicht zuverlässig abschätzbar sind. Dennoch werden die Verpflichtungen fixiert, schließlich haben Planer und Gestalter detailgenau vor Augen, was sie wollen, und die Nichteinhaltung wird mit Vertragsstrafen, d.h. zusätzlichen Kosten belegt. So ist nach oft langwierigen Verhandlungen ein starres Korsett von Regelungen verbindlich vereinbart – und nicht selten schon zu diesem Zeitpunkt von der Wirklichkeit

schon längst überholt worden.<sup>6</sup>

## Spannungsfelder und Prozesse der Projektentwicklung



Große Konsortien können solche Fehlentwicklungen länger durchstehen, korrigieren und notfalls geräuschlos kompensieren. Für kleine und regionale Anbieter besteht dagegen Existenzgefahr, weshalb sie bei den oft komplexen, langwierigen und großvolumigen Entwicklungen an Wasserlagen kaum zum Zuge kommen. Können komplexe und langwierige städtebauliche Projekte zukünftig nur noch von international operierenden Konsortien realisiert werden?

Projektentwicklungen am Wasser, d.h. oftmals komplexe Vorhaben, die in längeren Prozessen und in veränderlichen Kontexten realisiert werden müssen, können nur im Ausnahmefall durch einen einfachen Verkauf verbunden mit Verpflichtungen des Käufers, d.h. mit einer einmaligen Entscheidung, erfolgreich realisiert werden. Es gilt, Wege zu finden, mit der Vielzahl von Ungewissheiten insbesondere im Bereich der immobilienwirtschaftlichen Aspekte umzugehen, ohne Ansprüche an die städtebauliche Qualität aufzugeben. Möglichkeiten dazu auf der Ebene des Entwicklungsträgers werden im Folgenden vorgestellt.

### Neue Formen der Trägerschaft städtebaulicher Projekte

In Deutschland waren die Städte lange selbst oder von ihnen beauftragte landeseigene Gesellschaften und Treuhänder die Träger der großen städtebaulichen Projekte. Der Bau der Großwohnsiedlungen in den 1970er Jahren, die Konversionen von Industrieflächen in den 1980er und von Militärfeldern in den 1990er Jahren wurden und werden direkt von **öffentlichen Trägern** gesteuert, über öffentliche Kassen finanziert und sollen über den Verkauf von Grundstücken refinanziert werden. Eine wesentliche Ursache für diese Vorgehensweise ist der Einsatz von Fördermitteln des Landes, des Bundes oder der EU. Diese fördern insbesondere öffentliche Infrastrukturmaßnahmen in den Gemeinden, wozu im Zweifel auch die Schaffung von Bauland für gewerbliche Nutzungen (Arbeitsplätze) gehört.

<sup>6</sup> In der Dissertation von Claudia Köster werden Fälle analysiert und Vorschläge entwickelt, wie eine hohe städtebauliche Qualität in komplexen und lang andauernden städtebaulichen Entwicklungsprozessen gesichert werden kann. Vgl. Köster, Claudia: Städtebauliche Qualitätssicherung bei der Entwicklung neuer Stadtquartiere. Zur Zusammenarbeit öffentlicher und privater Partner. Münster 2006

In Hamburg sind als große, öffentlich gesteuerte und (vor-) finanzierte Projekte am Wasser in den 1990er Jahren das Wohnquartier Allermöhe-West mit Wasserläufen bzw. „Fleeten“, in dem überwiegend Geschosswohnungsbau realisiert wurde, und die „Perlenkette“ am nördlichen Elbufer zwischen St. Pauli und Neumühlen, in dem überwiegend Büroflächen realisiert wurden, zu nennen.<sup>7</sup> Beide Projekte sind in den 1990er Jahren realisiert und in der Boomphase Ende der 1990er Jahre weitgehend abgeschlossen worden. Eine Abrechnung dieser öffentlichen Projekte ist nicht bekannt.

Zweifel an der Effizienz von großen städtebaulichen Entwicklungen in der Regie öffentlicher Träger und Sorgen über das wirtschaftliche Risiko für die öffentlichen Kassen haben vielerorts dazu geführt, eine **privatwirtschaftliche Umsetzung städtebaulicher Großprojekte** ins Auge zu fassen. In der Regel beschränkt sich die Gemeinde dabei auf die hoheitlichen Aufgaben, d.h. insbesondere die Gestaltung des Planungsrechts und die Bestimmung der öffentlichen Infrastrukturausstattung. Auf der Basis eines städtebaulichen Vertrages überlässt die Gemeinde die konkrete Umsetzung und Vermarktung einem privaten Projektträger bzw. „Developer“. Abgesehen von den Großstädten wird in Deutschland inzwischen ein Großteil neuer Wohnbauflächen durch private Träger realisiert. Sie allein tragen das wirtschaftliche Risiko und erhalten gegebenenfalls den Gewinn.

Die größte Erschließungs- und Wohnungsbaumaßnahme in privater Regie in Hamburg in den 1990er Jahren ist das Quartier „Dorfanger Boberg“, in dem überwiegend Reihen- und Doppelhäuser entstehen, öffentliche Infrastrukturen (Grundschule, Kindertagesstätten) und private Einrichtungen (Einzelhandel) geschaffen wurden.<sup>8</sup> Im Bereich der Büroflächenentwicklung ist der „Channel Harburg“ im Stadtteil Harburg besonders interessant.<sup>9</sup> Ein Bauunternehmer, der zugleich Eigentümer großer Flächen im alten Hafengebiet günstig erwerben konnte, hat auf diesen Flächen ab Mitte der 1990er Jahre schrittweise ein erhebliches Volumen an Büroflächen realisiert und erfolgreich vermarktet. Die Vorbereitung der Projekte hat in diesem besonderen Fall eher informellen Charakter, wobei zwischen Investor und Stadt grundsätzlich Einvernehmen über die Richtung und Qualität der Umstrukturierungen besteht. Sowohl beim „Dorfanger Boberg“ als auch beim „Channel Harburg“ ist das bisherige wirtschaftliche Ergebnis nicht bekannt. Allerdings haben diese privatwirtschaftlichen Großentwicklungen in Hamburg bisher kaum Nachahmer gefunden, was darauf hindeutet, dass sie nur unter besonderen Bedingungen wirtschaftlich attraktiv sind.

In Hamburg werden – abgesehen von den wenigen skizzierten Ausnahmen in privater Trägerschaft – große Entwicklungsmaßnahmen bisher also überwiegend als Maßnahme in unmittelbarer öffentlicher Trägerschaft abgewickelt. Ein Sonderfall ist die Entwicklung der HafenCity, ein mit 80 ha Bauland mit Innenstadt-Qualitäten auch für Hamburg sehr großes Projekt.<sup>10</sup> Mit der HafenCity Hamburg GmbH wurde eine eigene **öffentliche Entwicklungsgesellschaft** geschaffen, die die ganz überwiegend öffentlichen Grundstücke des Entwicklungsbereiches im Treuhandvermögen verwaltet. Die Gesellschaft steuert die Planung, realisiert die komplette Infrastruktur und vergibt – nach einem besonderen Auswahl- und Qualifizierungsverfahren (s. u.) – die Baugrundstücke an Private. Grundlage ist ein ausgesprochen grober Masterplan, der unter anderem Nutzungsanteile für Wohnen, Bürofläche, Einzelhandel etc. festschreibt. Dieser Masterplan wird schrittweise im Dialog mit der Behörde für Stadtentwicklung sowie auf der Basis von Werkstatt- und Wettbewerbsverfahren detailliert. Auf diese Weise kann die Realisierung den jeweiligen Gegebenheiten angepasst werden.

7 Freie und Hansestadt Hamburg, Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt: Perlenkette Hafenrand. Die Revitalisierung des nördlichen Elbufers. Hamburg 2000

8 s.a. [www.dorfanger-boberg.de](http://www.dorfanger-boberg.de)

9 s.a. [www.channel-harburg.de](http://www.channel-harburg.de)

10 s.a. [www.hafencity.com](http://www.hafencity.com)

Wirtschaftlich beruht das Projekt auf im Grundsatz fixierten Zieelerträgen nach Nutzungsarten je Quadratmeter Nutzfläche, die je Realisierungsabschnitt aggregiert werden können, was zusätzliche Flexibilität eröffnet. Auf diese Weise sind die wirtschaftlichen Eckdaten für Verkäufer und Käufer gewissermaßen budgetiert. Sofern ausreichend Nachfrage zu den aufgerufenen Preisen besteht, was bisher der Fall ist, kann der Wettbewerb über die Qualität entschieden werden. Entgegen der Erwartung auch von Hamburger Fachkreisen hat sich die HafenCity, deren Realisierung in der konjunkturell und immobilienwirtschaftlich schwierigen Phase der letzten Jahre begonnen wurde, bisher sehr lebhaft entwickelt. Das Modell, öffentliche Planung und Interessen mit Mitteln und Trägern aus dem privatwirtschaftlichen Bereich zu realisieren, ist im Fall der HafenCity Hamburg erfolgreich.

Ein anderes innovatives Modell für die Realisierung städtebaulicher Großprojekte unter Wahrung öffentlicher Interessen und zugleich der erforderlichen Flexibilität bietet das Projekt Westhafen in Frankfurt a. M.<sup>11</sup> In diesem Falle wurde die Liegenschaft aus dem öffentlichen Eigentum an eine private Grundstücksgesellschaft verkauft und zugleich eine Entwicklungsgesellschaft gegründet und beauftragt, an der die Stadt und private Investoren jeweils 50% der Anteile halten. Diese wiederum beauftragt die private Grundstücksgesellschaft mit dem Management und der Realisierung, wobei eng mit der Stadt kooperiert wird. Nach Abschluss der Entwicklung teilen sich Stadt und Private den Entwicklungsgewinn oder -verlust entsprechend ihrer Anteile jeweils zur Hälfte. Der Charme dieses **Joint Venture-Modells** liegt darin, dass professionelles Immobilien-Know-how sowie privatwirtschaftliche Mittel genutzt und in eine Zusammenarbeit mit der planenden Verwaltung eingebracht werden, wobei beide Seiten ein Interesse an der Qualität und an der Wirtschaftlichkeit des Projektes haben, denn sie teilen Risiko und Gewinn.

Mit den gezeigten Trägermodellen für städtebauliche Projekte können starre Formen der Planung und Überforderungen von Investoren bzw. Projektentwicklern überwunden werden, ohne dass damit automatisch ein Verlust von Gestaltungs- oder Nutzungsqualitäten verbunden wäre. Eine solchermaßen zielorientierte und flexible Planung erfordert komplementär entsprechende Strukturen und Verfahren innerhalb der planenden Verwaltung, d.h. projektförmige Formen der Arbeitsorganisation und Entscheidungsstrukturen, welche sich im Bereich der Planungsverwaltungen – trotz aller Diskussionen um eine „projektorientierten Planung“ – wenn überhaupt, bisher nur in Ansätzen etabliert haben.<sup>12</sup>

Einer flexiblen und Rahmen setzenden Struktur, die die Balance zwischen den öffentlichen bzw. städtebaulichen und den privaten bzw. privatwirtschaftlichen Interessen und Positionen herzustellen in der Lage ist, bedarf es auch in der abschließenden Phase der Realisierung städtebaulicher Projekte. Denn in der Regel sind die Träger nicht oder nicht die einzigen Projektentwickler oder Investoren, d.h. „Bauherren“ aller Gebäude. Vielmehr stellt sich die Frage nach der Balance zwischen Wirtschaftlichkeit und städtebaulicher bzw. Gestaltungs- und Nutzungsqualitäten auch bei der Objektentwicklung und -realisierung, bei großmaßstäblichen und auch bei relativ kleinen Entwicklungen.

---

11 Vgl. Schelte, Jeanette.: Räumlich-struktureller Wandel in Innenstädten. Dortmunder Beiträge zur Raumplanung 97. Dortmund 1999

12 Vgl. hierzu Krüger, Thomas: Planung durch Projekte – Projektentwicklung als Element des Stadtmanagements. In: Sinning, Heidi (Hg.): Stadtmanagement. Strategien zur Modernisierung der Stadt (-Region). Dortmund 2006, S. 332-343

## Vergabe von Grundstücken

Die Vergabe von einzelnen Baugrundstücken in prominenter Lage, z. B. am Wasser, die im Eigentum der öffentlichen Hand stehen, erfolgt vielerorts grundsätzlich unter Bedingungen, die denen bei der Übertragung von großen Entwicklungen an private Träger ähnlich sind:

- Es besteht die Tendenz, den Verkaufspreis zu maximieren.
- Zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses, d. h. in der Regel in erheblichem zeitlichen Abstand vor der Realisierung, werden detaillierte Vorgaben bzw. Festschreibungen über Nutzungen und (Gestaltungs-) Qualitäten getroffen.
- Demgegenüber bestehen nach dem Vertragsabschluss bzw. Verkauf keine Gestaltungsmöglichkeiten der öffentlichen Planung.
- Für den Käufer besteht wirtschaftlich oder zusätzlich aufgrund vertraglicher Regelungen ein Druck zu einer möglichst zügigen Realisierung der Planung zur Finanzierung des Kaufpreises.

Solche Bedingungen bei der Vergabe von Grundstücken im Eigentum der öffentlichen Hände führen tendenziell dazu, dass nicht „der Beste“, bzw. das beste Angebot den Zuschlag erhält, sondern „der Mutigste“. Die Bedingungen des statischen Konzepts der Vergabe sind nicht dazu geeignet, das angestrebte Projekt in beiderseitigem Interesse bei den folgenden Schritten zu einer Realisierung weiter zu optimieren.

Um diese Schwächen der traditionellen Grundstücksvergabe zu vermeiden wird von der Stadt Hamburg und einzelnen anderen Kommunen in Deutschland seit einigen Jahren ein alternatives Vergabeverfahren erfolgreich angewandt. Dieses, in Hamburg „Anhandgabe-Verfahren“ genannte Konzept, das bei städtebaulich bedeutenden Grundstücken oder in Fällen der Wirtschaftsförderung bzw. der An- oder Umsiedlung eines Betriebes eingesetzt wird, hat vereinfacht den folgenden Ablauf:

- Nach einem Wettbewerbs- bzw. Auswahlverfahren, bei dem wirtschaftliche und städtebauliche Aspekte berücksichtigt werden können, wird ein fester Kaufpreis bzw. ein Kaufpreismodell vereinbart (z.B. Euro je qm BGF). Der Preis orientiert sich am Verkehrswert.
- Der ausgewählte Kaufinteressent kann mit der schriftlich gegebenen Verkaufszusage, die bei Kreditgebern akzeptiert wird, sein Projekt längstens 1,5 Jahre weiter entwickeln – auch Bauvorbescheide beantragen, ohne abschließend gekauft und den Kaufpreis gezahlt zu haben.
- Nicht die Verwaltung, sondern die Kommission für Bodenordnung der Bürgerschaft genehmigt sowohl die Anhandgabe als auch den abschließenden Verkauf.
- Es wird eine Anhandgabe-Gebühr von max. 2% des Kaufpreises erhoben, die bei Realisierung mit dem Kaufpreis verrechnet wird.

Durch die Sicherheit auf den Zugriff auf das Grundstück und die klaren wirtschaftlichen Eckdaten für den Käufer kann dieser das Konzept, die Gestaltung und die Finanzierung im Dialog mit Architekten und der Kommune, potentiellen Nutzern und Kreditgebern weiter optimieren bevor die abschließende Entscheidung erfolgt, der Kaufpreis fällig ist und – aufgrund der gründlichen Vorbereitung – die Realisierung unverzüglich beginnen kann. Das Verfahren wird den komplexen und oft längerfristigen Entwicklungsprozessen von Bauprojekten weit eher gerecht als ein einmaliger und endgültiger Verkaufsakt. Insbesondere können auch kleine, weniger kapitalkräftige Entwickler zum Zuge kommen. Geeignet ist das Anhandgabe-Verfahren auch, um innovative Ideen, die längerer Entwicklungs- und Aushandlungsprozesse bedürfen, zum Zuge kommen zu lassen. In jedem Fall werden reine Spekulation und Risiko des Scheiterns von Projekten deutlich verringert. Somit erscheint das



Anhandgabe-Verfahren besonders geeignet zu sein, im Rahmen der oft komplexen und mit hohen Risiken belasteten Projekt- und Objektentwicklungen am Wasser eingesetzt zu werden.

## **Fazit**

In der Tat bieten Wasserlagen einen charakteristischen Reiz, sie können für verschiedene Nutzungen und Nutzungsmischungen geeignet sein und zu besonderen urbanen Orten werden. Dieser hohen städtebaulichen Attraktivität stehen oft allerdings auch vielfältige und hartnäckige Probleme gegenüber. Um diese Schwierigkeiten zu bewältigen, hohe städtebauliche Qualitäten zu erzielen und die wirtschaftliche Tragfähigkeit zu wahren, erscheint die Durchführung in Regie der öffentlichen Hände ebenso wenig geeignet wie der einfache Verkauf mit anschließender privater Umsetzung. Im Hinblick auf die komplexen Problemlagen, hohen städtebaulichen Qualitätsanforderungen und langwierigen Planungs-, Entwicklungs- und Realisierungsprozesse wird vorgeschlagen, gemischte privat-öffentliche Trägerschaften und kooperative Verfahren der Vergabe von Grundstücken einzusetzen.

[www.stadtraeume-am-rhein.de](http://www.stadtraeume-am-rhein.de)