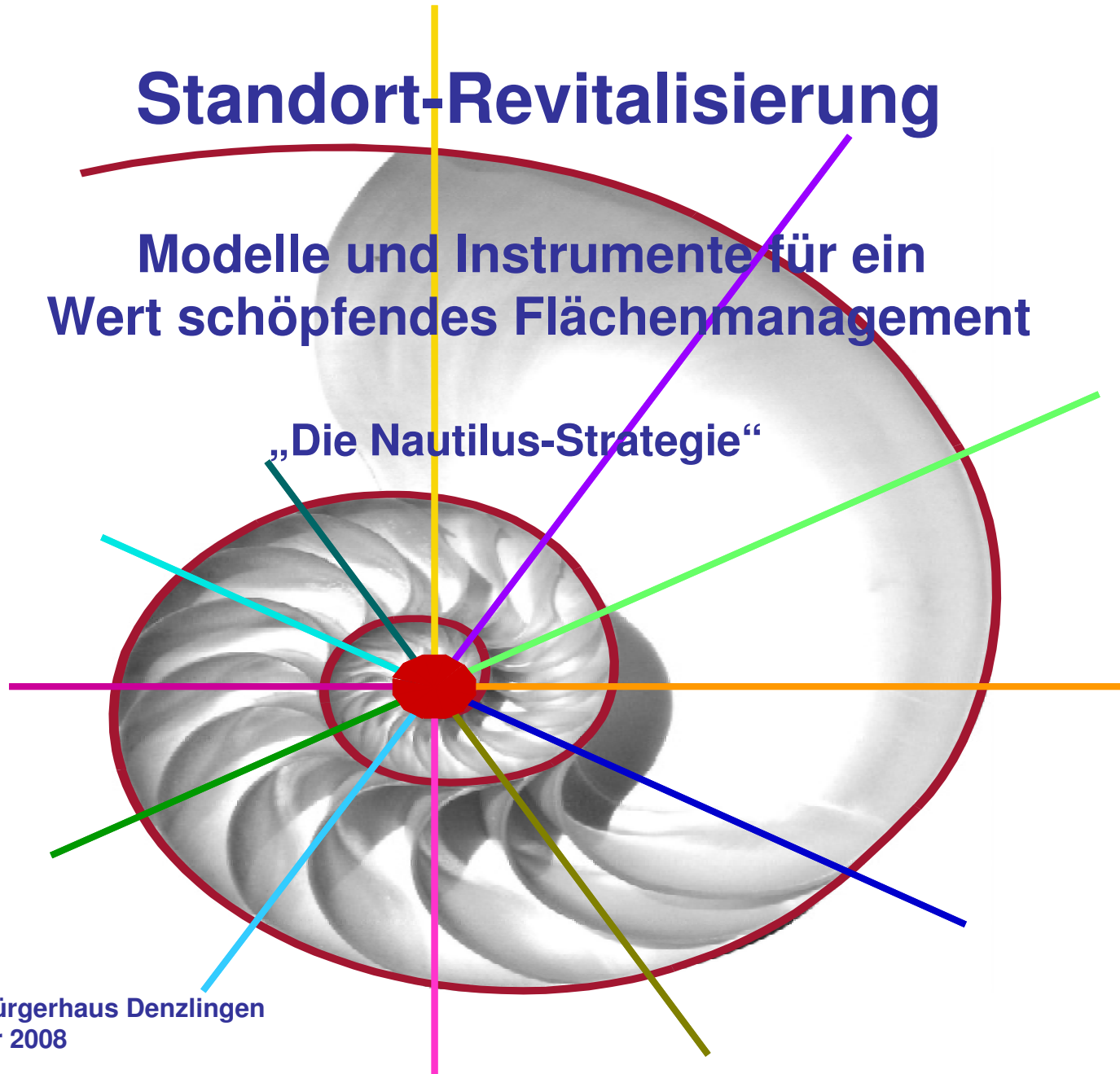


# Standort-Revitalisierung

Modelle und Instrumente für ein  
Wert schöpfendes Flächenmanagement

„Die Nautilus-Strategie“



Kultur- und Bürgerhaus Denzlingen  
25. September 2008

# Die Nautilus-Strategie am Projekt

## Wirtschaftlichkeit und Vermarktung

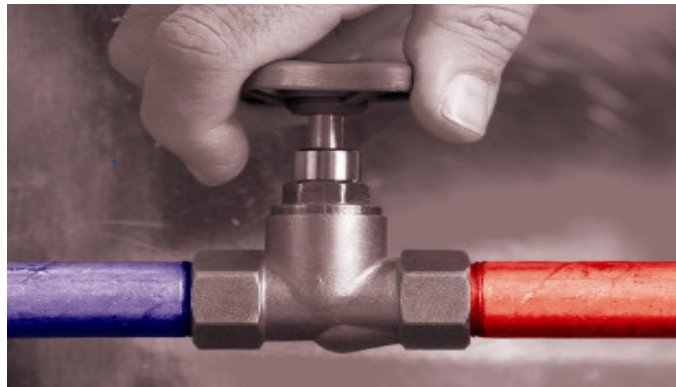
**Ingmar Roth**  
Geschäftsführer



# Leitgedanke

Die Aufbereitung, das Flächenrecycling von gewerblichen Brachflächen sowie das Flächenmanagement und eine aktive Liegenschaftspolitik sowohl für die Gemeinde als auch für investitionsbereite Unternehmen sind für die wirtschaftliche Entwicklung der Region von großer Bedeutung

Zeitgemäße Umsetzung des „Öffentlichen Auftrages“ der Sparkasse



Handlungs- und Gestaltungsspielraum für die Stadt und die Region



## Zukunftsweisendes Erschließungs- und Entwicklungsmanagement

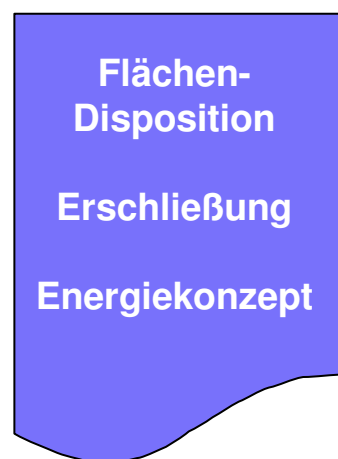
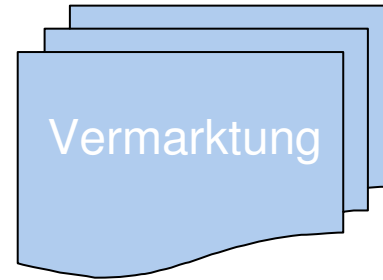
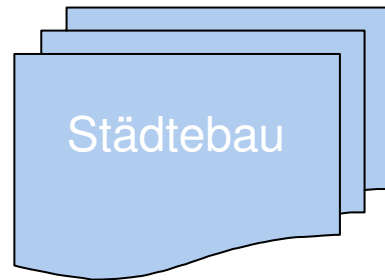
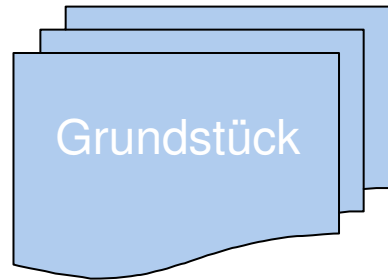
Entwicklung, Planung, Ausführung  
und Finanzierung aus einer Hand

**Eine Gesellschaft der badenova und der Sparkassen der Region**

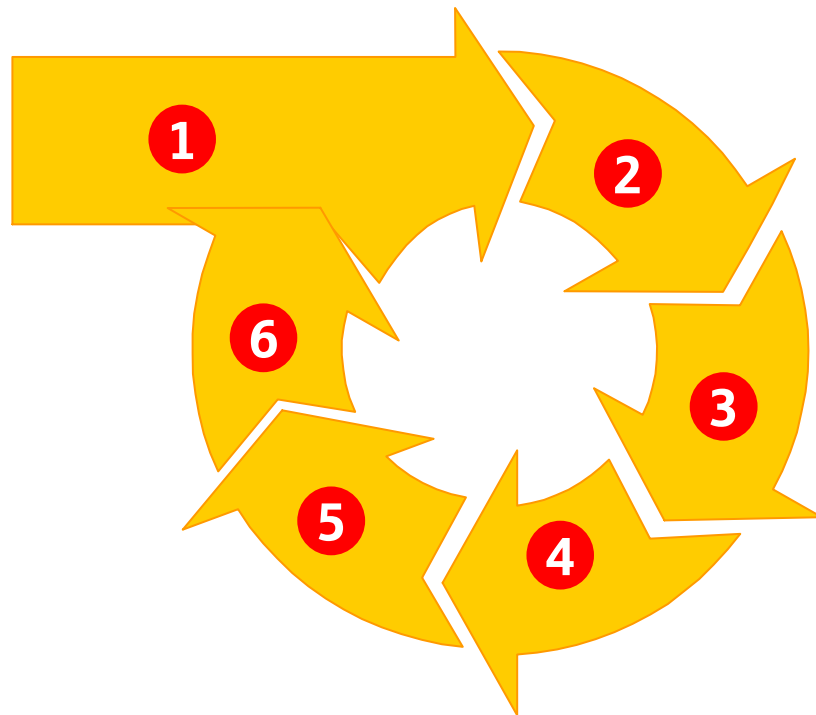


# Analyse, Machbarkeit, Realisierung

## Bausteine für Finanzierung und Vermarktung

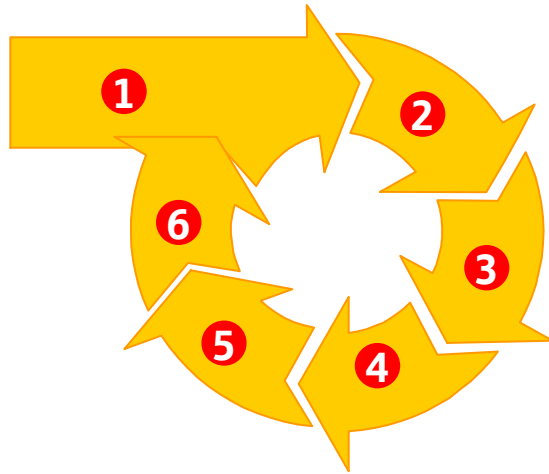


# Schritte der Wirtschaftlichkeit und Vermarktung

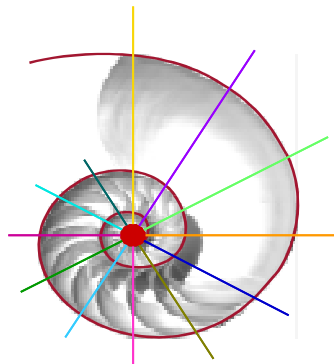


- 1 Städtebauliche Kalkulation
- 2 Aufbereiten der Marktpotentiale
- 3 Analyse der Marktpotentiale
- 4 Konkrete Handlungsempfehlungen
- 5 Wettbewerb und Standortimage
- 6 Fortschreibung der Wirtschaftlichkeit

# Städtebauliche Kalkulation



1. Ausgangssituation / Rahmendaten
2. Erstermittlung Erschließungskosten
3. Analyse der Städtebaulichen Kalkulation
4. Gemeinsame – interdisziplinäre - Zielfestlegung
5. Konkrete Handlungsempfehlungen
6. Laufende Betreuung, Anpassung der Wirtschaftlichkeitsdaten



# Beispiel: Ehemalige Ziegelei

- **Ausgangssituation / Rahmendaten**
  - Gewerbebrachen ehemalige Ziegelei
  - Areal noch mit Betriebsgebäuden der Ziegelei bebaut
  - Bereitschaft der Gemeinde Baurecht zu schaffen
  - Verdacht auf Müllablagerungen auf dem Areal
  - Umwindung als attraktives Wohngebiet

# Städtebauliche Kalkulation

## ■ Rahmendaten Städtebau

■ Bruttobauland	26.800 m <sup>2</sup>
■ Nettobauland	21.000 m <sup>2</sup>
■ Erschließungsflächen	2.700 m <sup>2</sup>
■ Grünflächen	3.100 m <sup>2</sup>

# Beispiel: Ehemalige Ziegelei

## ■ Rahmendaten Erschließungskosten

■ Straßenbau	120 € / m <sup>2</sup>
■ Kanalisation	320 € / m
■ Wasserversorgung	170 € / m
■ Beleuchtung	80 € / m
■ Grünflächen	30 € / m <sup>2</sup>
■ Klärbeitrag pro m <sup>2</sup> Nettobauland	2,5 € / m <sup>2</sup>
■ Honorare aus Herstellungskosten	12 %

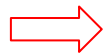
# Beispiel: Ehemalige Ziegelei

- **Rahmendaten Finanzierung / Vermarktung**
  - Finanzierungszinssatz 6 %
  - Laufzeit 8 Jahre
  - Technische Vermarktung aus Verkaufspreis 1,5 %
  - Maklerprovision aus Verkaufspreis 3,5 %
  - Kalkulierte Verkaufspreise 230 € / m<sup>2</sup>

# Beispiel: Ehemalige Ziegelei

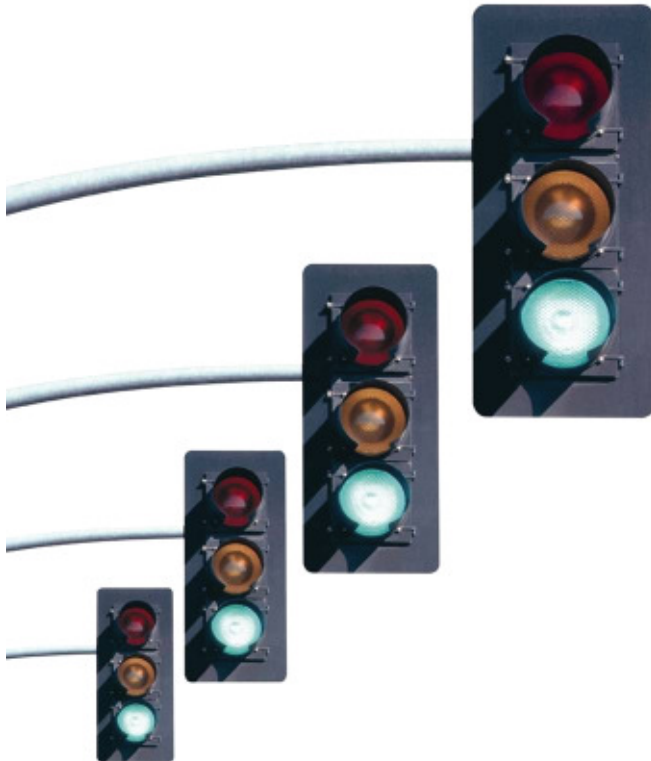
## ■ Ergebnisse städtebauliche Kalkulation

■ Herstellungskosten einschl. Planungskosten	3.944.000 €
■ Finanzierungskosten	690.000 €
■ Honorare / Makler	387.000 €
■ Gesamtkosten	5.021.000 €
■ Gesamterlöse (21.000 m <sup>2</sup> x 230 € / m <sup>2</sup> )	4.830.000 €



Kein Erlös aus Entwicklung des Areals unter den getroffenen Annahmen

# Erkennen von „NoGo“ Faktoren



**Städtebauliche Kalkulation**

**Realistische Vermarktung**

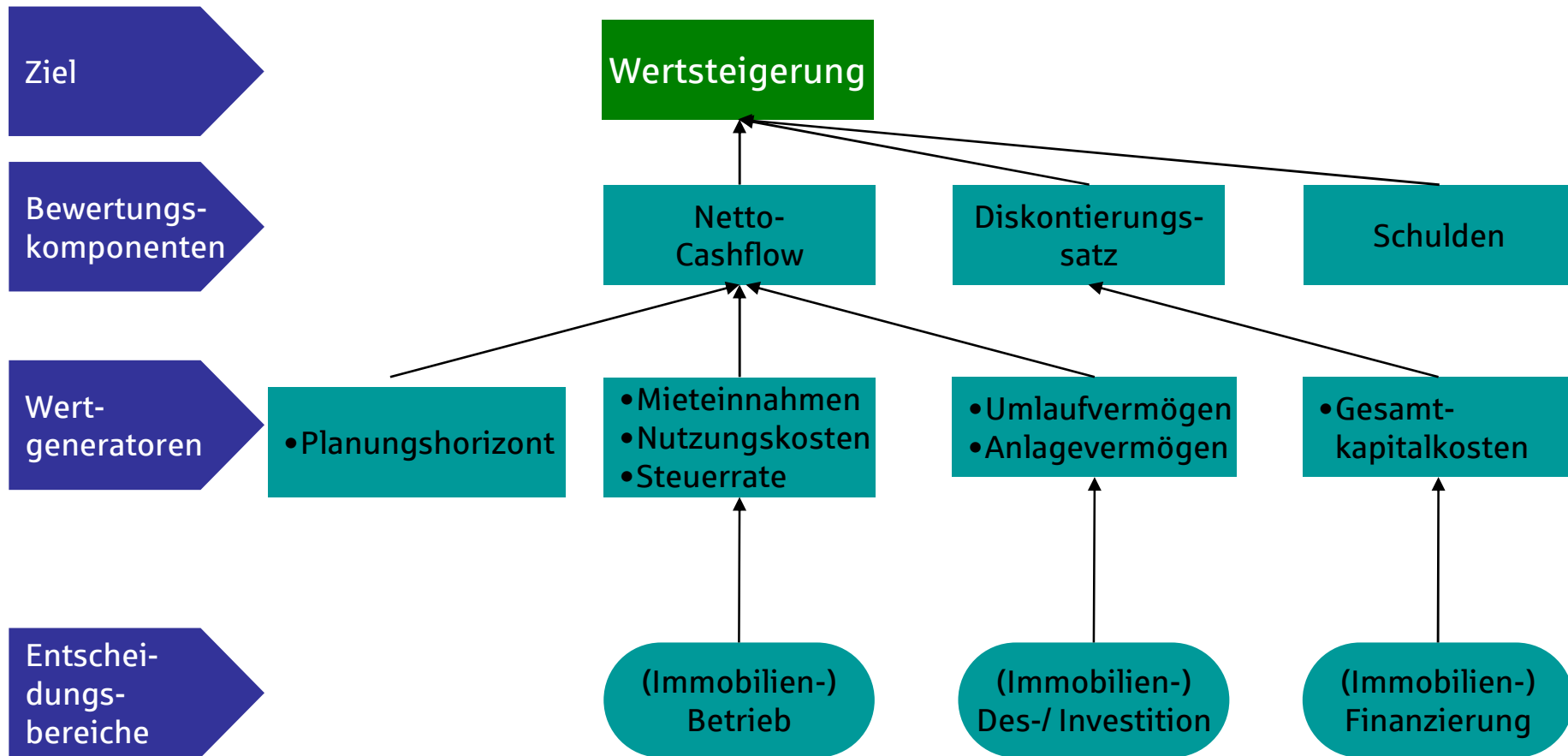
**Zeitfenster / Zeiträume**

**Wettbewerb und Standortimage**

**Fortschreibung der Wirtschaftlichkeit**

.....

# Werkzeug für die Renditeprüfung eines Investors

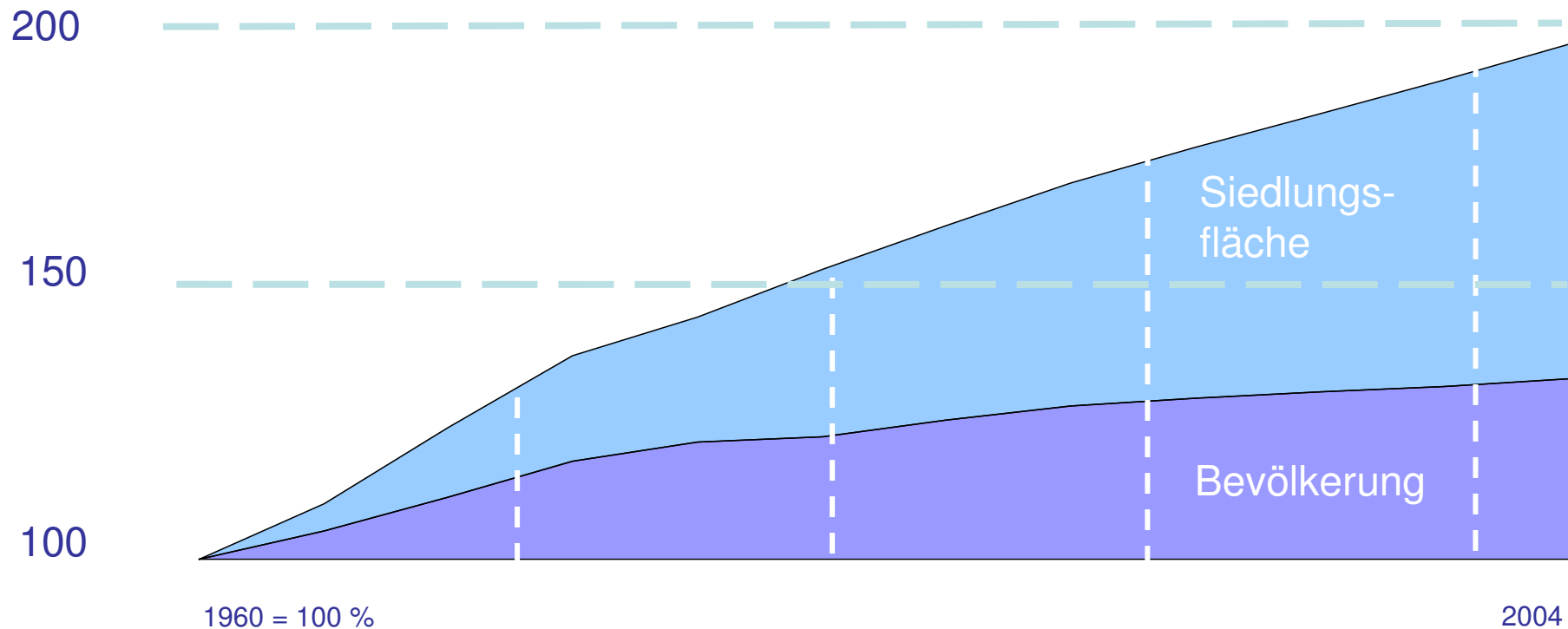




# Vermarktung

- Innententwicklung vs. Außenentwicklung
- Einbindung der regionalen Partner
- Standortimage
- Wettbewerb und Marketing
- Vertriebskanäle

# Innenentwicklung vor Außenentwicklung



Seit 40 Jahren wächst die Siedlungsfläche weit stärker als die Bevölkerung.

Quelle: Statistisches Bundesamt

# Innenentwicklung vor Außenentwicklung

hohe Erwartungen

machbare Lösungen

- **Strukturwandel schafft Spielräume**
- **Potential für Innenentwicklung**



**Baugrund** im **Breisgau.de**

**Grundstücke**

# Die neue Immobilienseite nur für Baugrundstücke

Interessant für alle Kommunen mit Baugebieten. Nutzen Sie jetzt eine neue Möglichkeit einem breiten Publikum Ihre Grundstücke professionell anbieten zu können. Partizipieren Sie an einem neuen Geschäftsmodell in der Zusammenarbeit mit der Sparkassen-Immobilien-Gesellschaft, Freiburg.

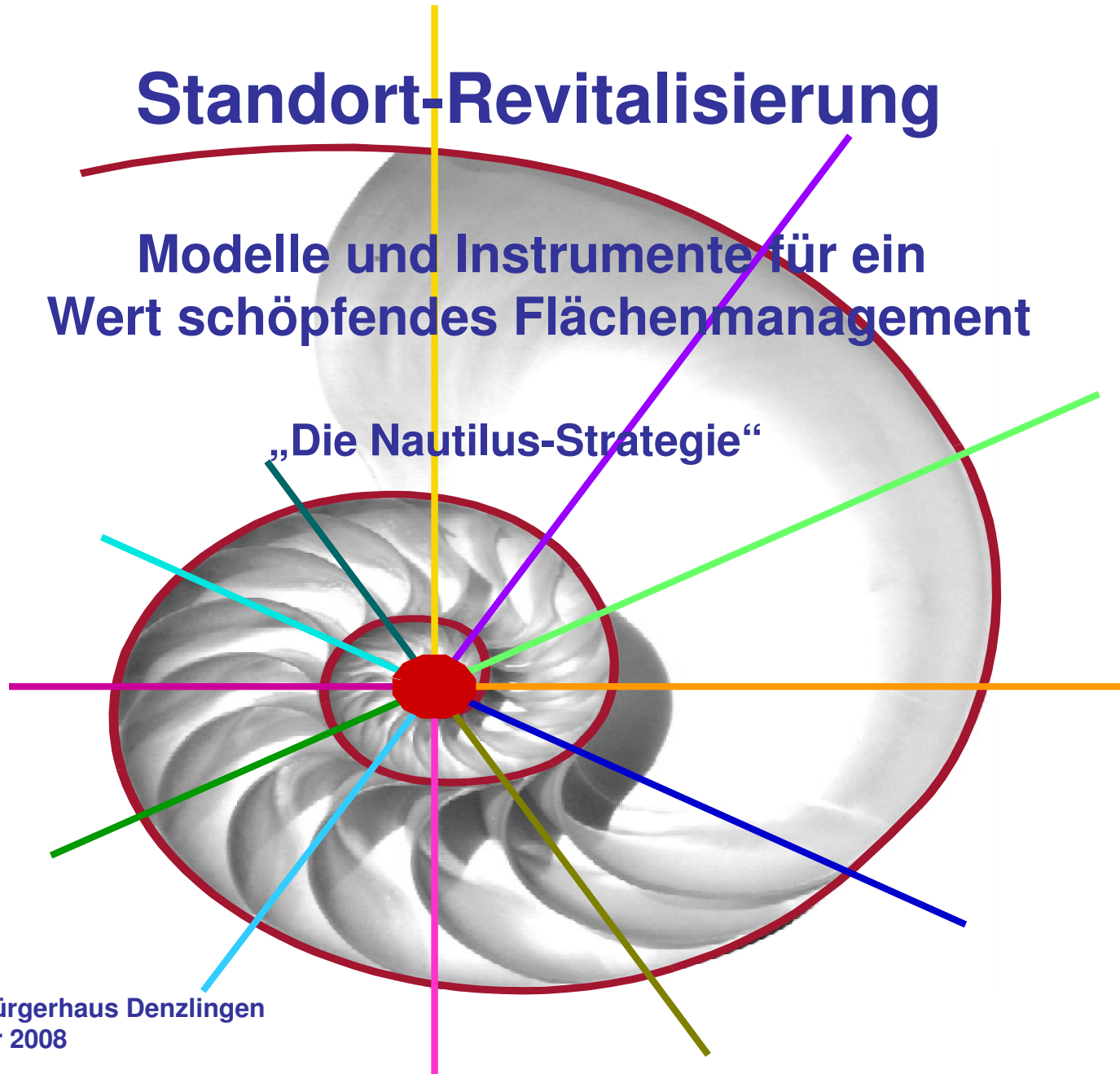
Sie erhalten gegen Pauschalpreise - kein Maklerauftrag - den Zugang zur größten reinrassigen Grundstücksseite im Internet in Südbaden. Sichern Sie sich einen attraktiven Internetauftritt und ein hohes Nachfragerpotential.

**Sammeln Sie jetzt „rote Punkte“ für Ihre Baugebiete**

# Standort-Revitalisierung

Modelle und Instrumente für ein  
Wert schöpfendes Flächenmanagement

„Die Nautilus-Strategie“



Kultur- und Bürgerhaus Denzlingen  
25. September 2008