

## Projektwerkstatt am 29.03.2022

Beratung von Pilotgemeinden im Rahmen der Förderinitiative „GUT WOHNEN IN DER REGION!“ (Baulandinitiative Rheinland-Pfalz)



Referent: Gunnar Zehe



# Unternehmensprofil

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt



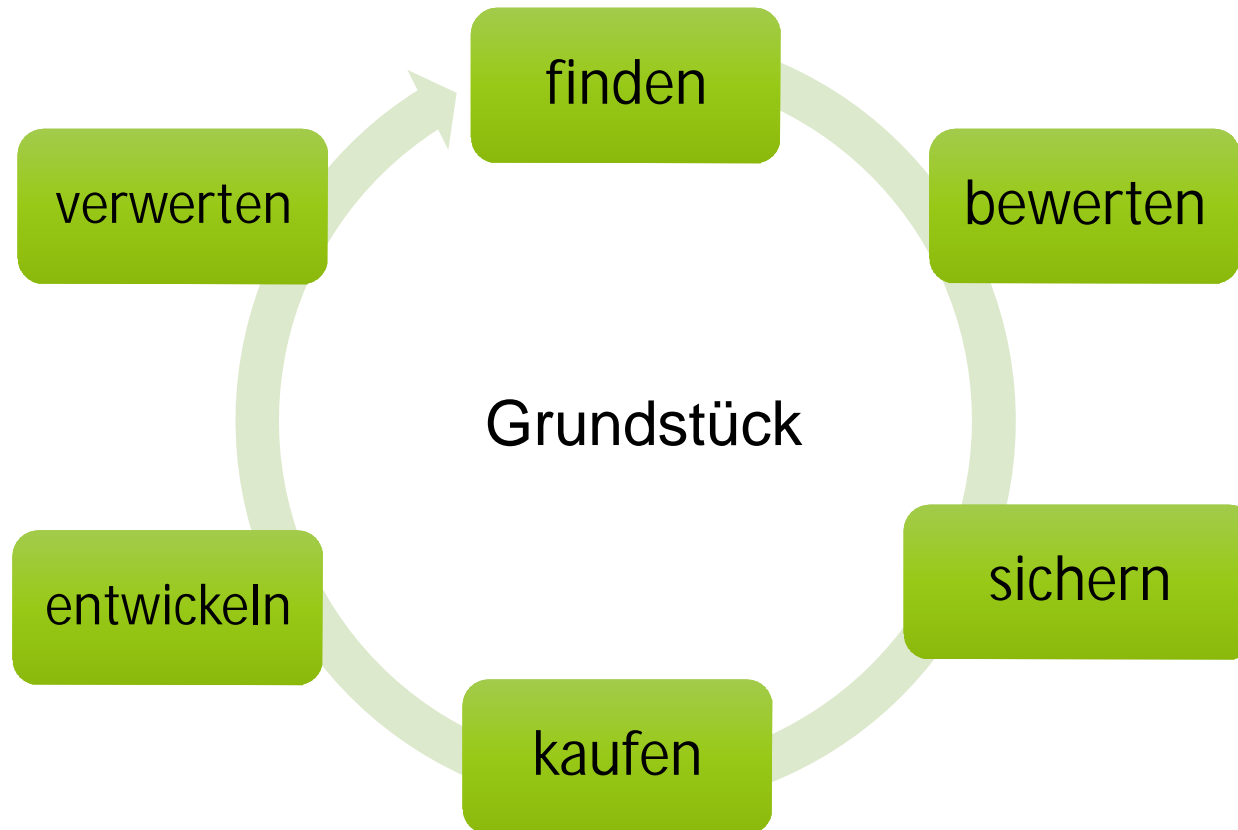
# 1. **Strategische Baulandmobilisierung – ein strukturierter Prozess**

**„Von der Suche nach Grundstücken, dem Auffinden von  
Grundstücken, dem Erkennen der Flächenpotenziale bis zum  
städtebaulichen Projektmanagement.“**

**Methoden – Instrumente - Verfahren**



## Strategische Baulandmobilisierung: Was ist zu tun?





## Methodik - Flächentypologisierung

Flächenkategorien in der BOH:

1. Außenentwicklungsflächen
2. Innenentwicklungsflächen
3. Konversionsflächen





























### 3. Innenentwicklung

Beispiel: Friedrichsdorf – Lindenstraße



**BAULANDOFFENSIVE HESSEN**

EINE TOCHTER DER UNTERNEHMENSGRUPPE  
NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE | WOHNSTADT





Kommune:  
**Friedrichsdorf, Stadt**

Landkreis:  
**Hochtaunuskreis**

Flächenbezeichnung:  
**Lindenstraße**

Flächengröße:  
**2,7 ha**

Wohnungsdefizit (IWU):  
**ja**

➤ Es entstehen **rund 120 Wohneinheiten** für **rund 290 Einwohner**





## Stadt Friedberg – Konversion Ray Barracks (73 ha)



Quelle: Luftbild, Stadt Friedberg











## Ausgangslage: Verknappung von Bauland

### ➤ Restriktive und begrenzende Faktoren der Baulandentwicklung

Konventionelle Flächenkategorien:

- Flächen im Außenbereich (Ackerland):  
*restriktive Handhabung!*
- Flächen mit Planungserfordernis (Bauerwartungsland):  
*langwierige Planungsverfahren!*
- Flächen in der Bauleitplanung (Rohbauland):  
*Erschließungskostenrisiko und Wettbewerberdruck!*
- Baureife Grundstücke (Bauland):  
*hohe Grundstückspreise!*





## Ausgangslage: Verknappung von Bauland

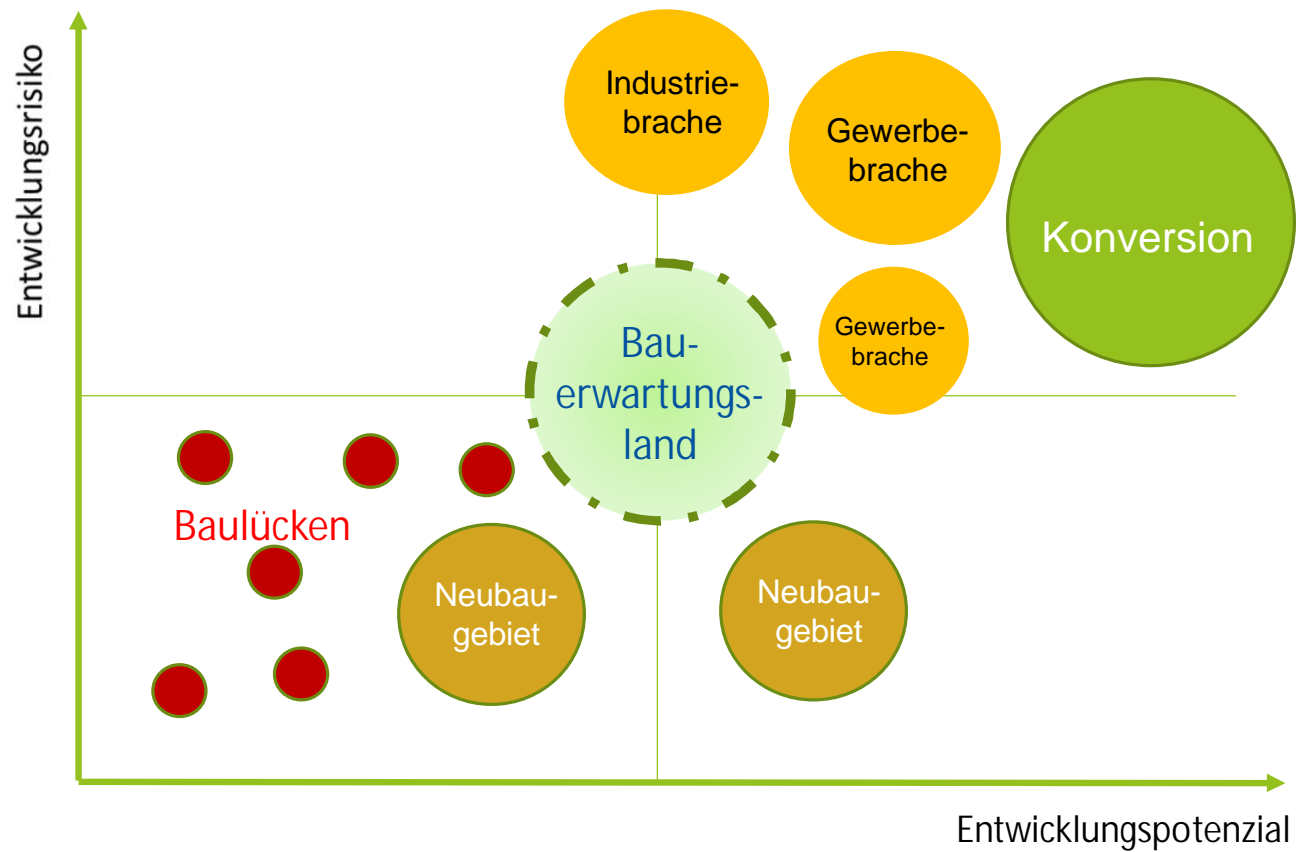
### ➤ Restriktive und begrenzende Faktoren der Baulandentwicklung

Alternative Flächenpotenziale?

- Gewerbe- und Industriebrachen  
(private und öffentliche Eigentümer)
- Konversionsflächen
- innerstädtische Baulücken
- teil- und untergenutztes Bauland  
(Nachnutzungs- und Nachverdichtungspotenziale)



# Von der Flächentypologisierung zum Grundstücksportfolio

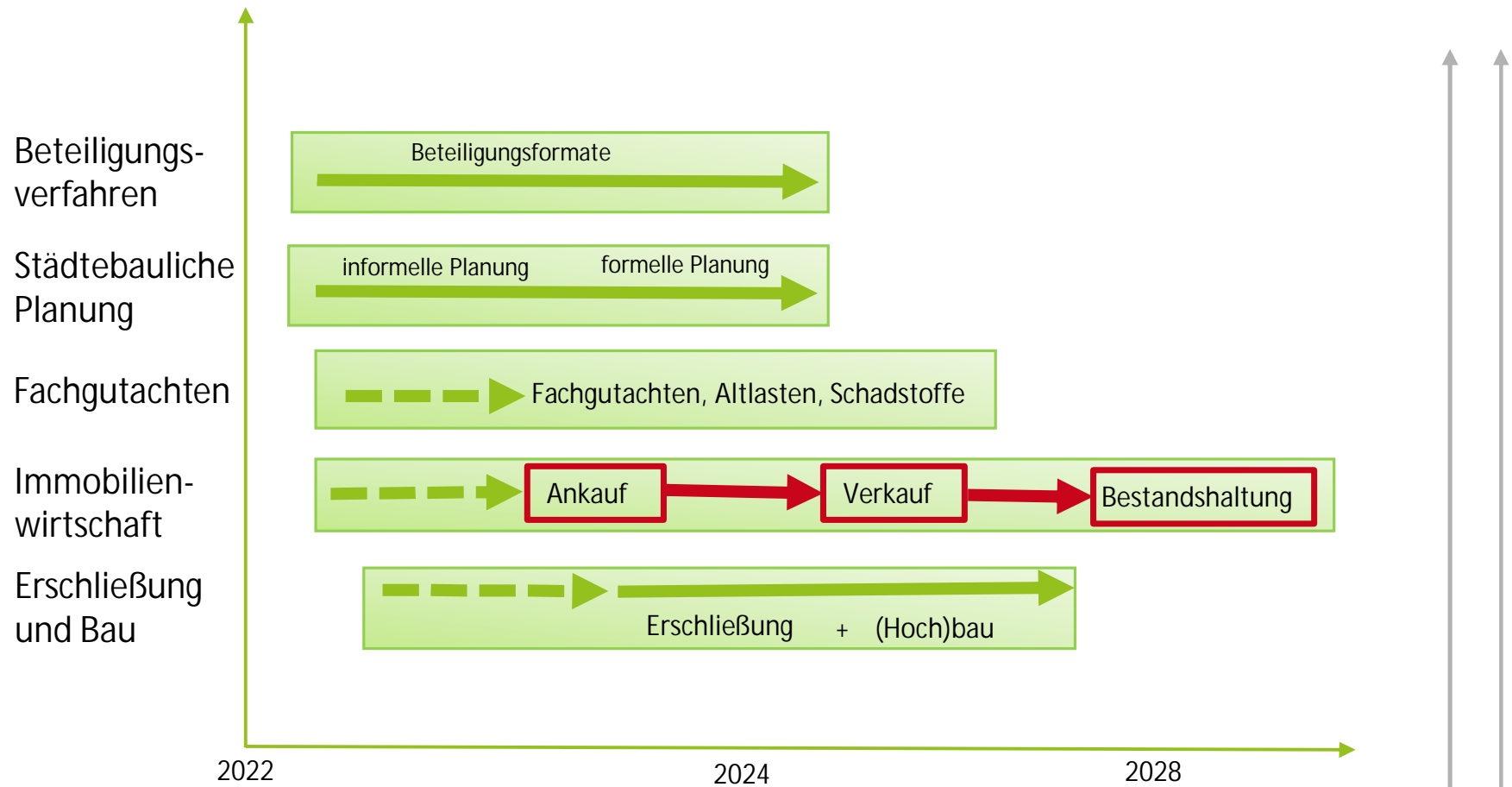


## Flächentypologisierung

Bauland: Flächentypologisierung	Fläche	Entwicklungsdauer	Wettbewerbsdruck	Entwicklungspotenziale	Entwicklungsrisiken
Ackerland (Bauerwartung)	ha- Bereich	unbestimmt	unbestimmt	hoch	unüberschaubar
Neubaugebiete (mit B-Plan)	2 - 5 ha	1 - 3 Jahre	sehr hoch	mittel	gering
Baulücken	500 - 2.500 m <sup>2</sup>	1 - 3 Jahre	hoch	sehr eingeschränkt	gering
Gewerbe- und Industrieflächen	5 - 50 ha	5 - 10 Jahre	mittel	hoch	hoch
Konversionsflächen	5 - 100 ha	> 10 Jahre	gering	sehr hoch	hoch



## Beispiel: Der Konversionsprozess



Instrumente der Grundstücksmobilisierung		
Kommunaler Grunderwerb (Zwischenerwerb)	Grunderwerb durch private Investoren	Informelle Planverfahren / Wettbewerbe
Angebotsplanung (Bebauungsplanung)	Freiwillige Umlegung (i.V.m. Städtebaul. Verträgen)	Informelle Beteiligungsformate
Amtliches Umlegungsverfahren	Maßnahmenträger (Treuhandmodelle)	Immobilienwirtschaftlicher Dialog
Städtebauliche Entwicklungsmaßnahme		





## **2. Stakeholdermanagement -**

**„Systematische Erfassung, Ansprache und Einbindung von Betroffenen und Beteiligten in den Planungsprozess“**

**Methoden – Instrumente - Verfahren**



## Stakeholder – Management: Interessen, Motive, Belange, ...





# Stakeholder – Management in der breiten Öffentlichkeit



= dauerhafte Begleitstruktur

„Scharnier zwischen Politik und Bürgerschaft“

...mit ca. 20 – 25 Personen

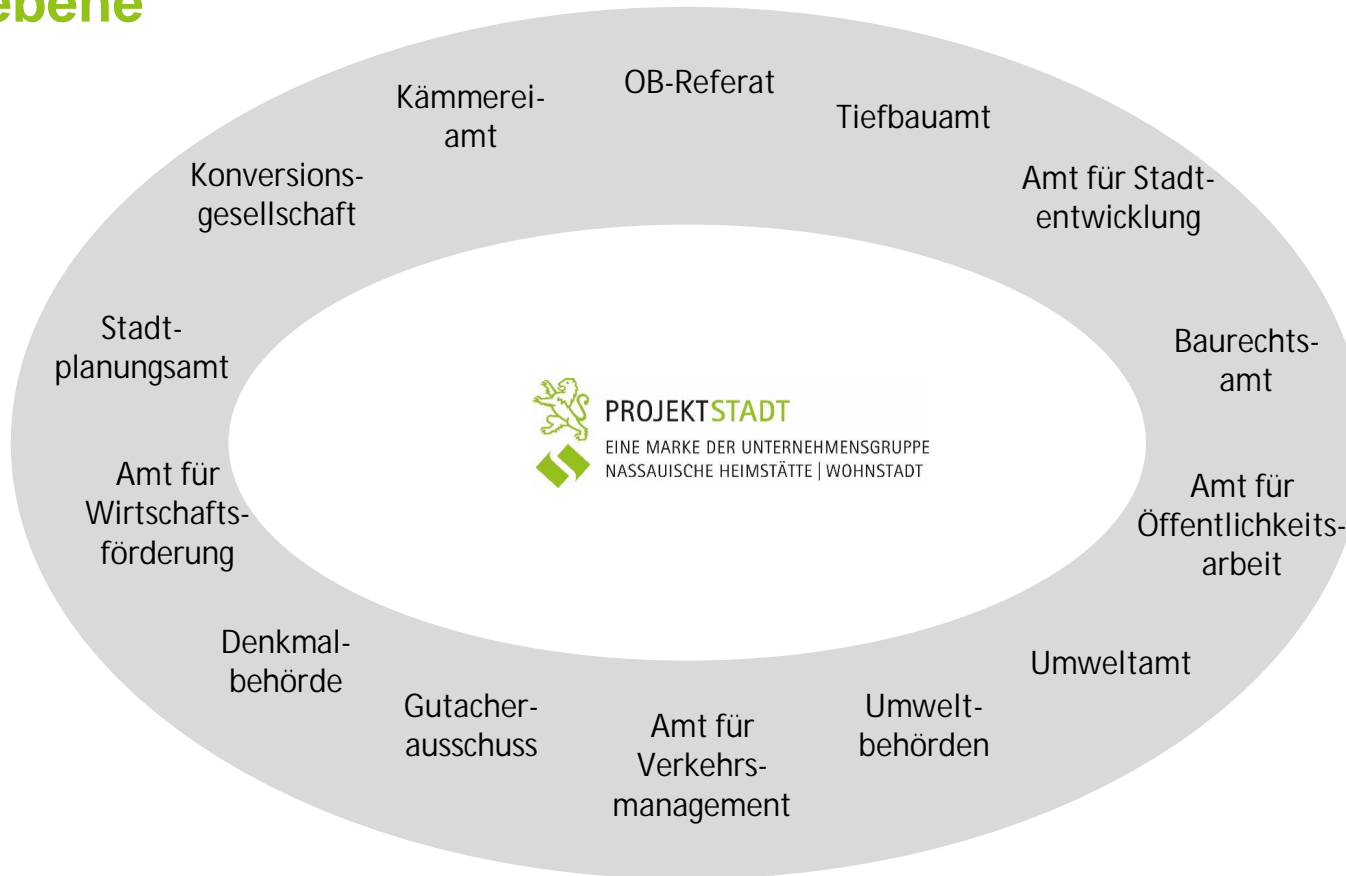
„Multiplikator“

„Ein integrierter Handlungsansatz bedingt die Einbindung der wesentlichen öffentlichen, privaten und zivilgesellschaftlichen Akteure vor Ort.“

„Entscheidungsvorbereiter“



# Städtebauliches Projektmanagement: Stakeholdermanagement auf Verwaltungsebene

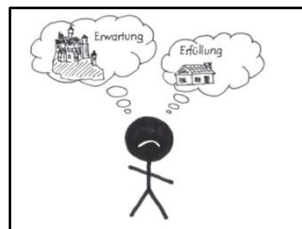


# Stakeholder-Management: Stadtentwicklung gemeinsam gestalten!

## Crossmediale Beteiligungsangebote zu konkreten Projekten



TREFFEN 6  
LOKALE  
PARTNERSCHAFT















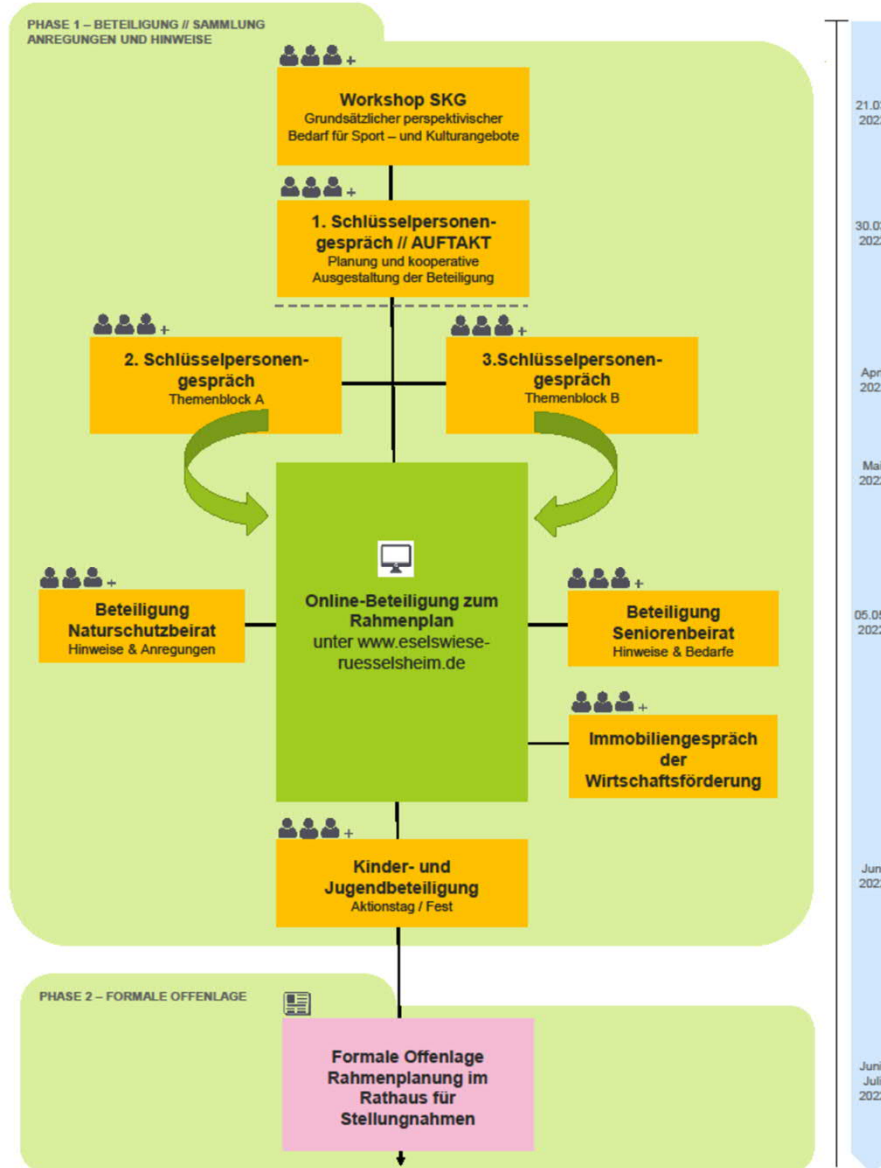
2  
S  
E  
M







# Bsp: Stakeholder- und Beteiligungsmanagement zur Rahmenplanung



### **3. Eigentümeransprache –**

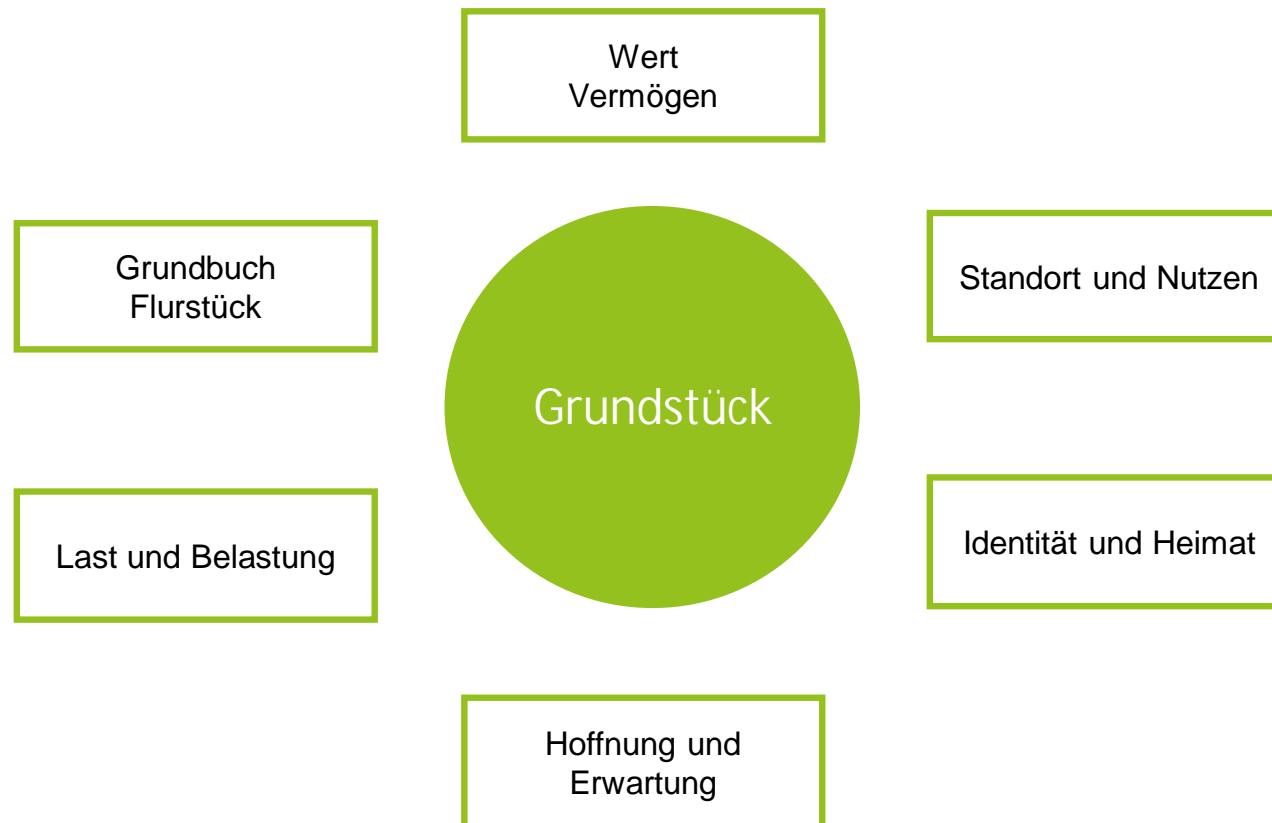
**„Umfassender Kommunikationsansatz mit systematischer Vorbereitung, Professionalität in der Gesprächsführung sowie Kontinuität in der persönlichen Ansprache“:**

**Vertrauen – Motivation - Überzeugung**

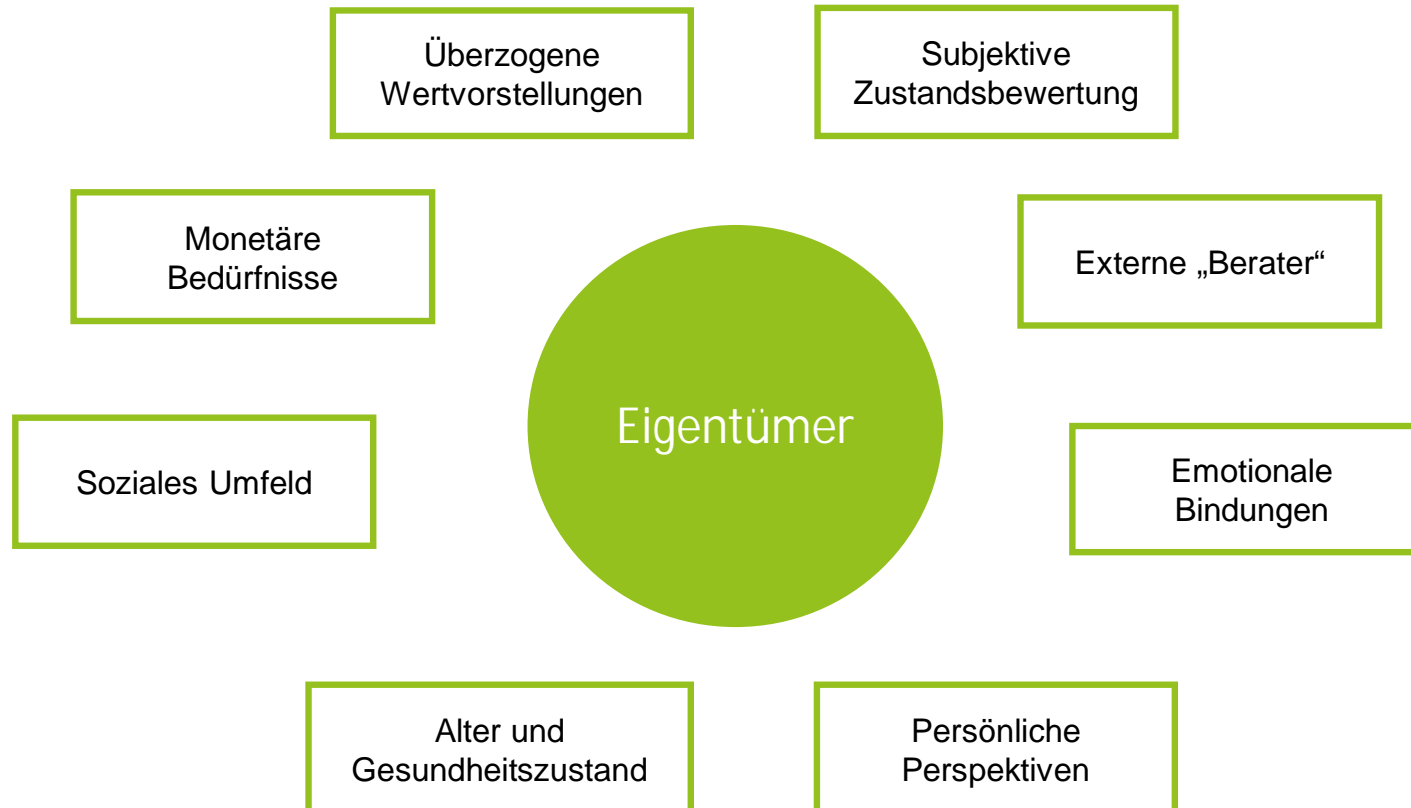




## Eigentümersprache – Kontextualität der Eigentümer – Objekt - Konstellation



## Eigentümersprache – Kontextualität der Eigentümer – Objekt - Konstellation



**Vielen Dank !**

