

Krankenhausgelände /B-Plangebiet Heinrich-Heine-Straße

Erschließungsvarianten

Erschließungsvariante	Vorteile	Nachteile	Bewertung
<u>Variante 1</u> Ausschreibung zur Erschließung und Bebauung des Geländes Abschluss eines Erschließungsvertrages mit einem Investor für das gesamte Gelände	- Die Erschließung des Gebiets überträgt die Stadt einem Erschließungsträger - keine Ausschreibung der Erschließungsleistungen, - keine finanziellen Vorleistungen durch die Stadt (ca. 2 Mio € für Straßen, Straßenbeleuchtung, und Grünflächen einschl. Personalkosten) - keine personelle Mehrbelastung - der Grundstücksverkauf erfolgt durch den Erschließungsträger/Bauträger - die Stadt übernimmt die fertiggestellten öffentlichen Straßen und Grünflächen	- Vergabe des Baugebiets nach Gebot - die Stadt hat wenig Einfluss auf den Verkauf der Grundstücke an Bauträger, - keinen Einfluss der Stadt auf den Verkaufspreis an die Bauherren - Verteuerung der Grundstücke, da hohe Gewinnspanne für den Erschließungsträger/Bauträger	
<u>Variante 2</u> Vergabe des Baugebiets nach Konzept ohne Ausschreibung des Baugebiets an einen Erschließungsträger/Bauträger Erschließung und Bebauung des Geländes durch Erschließung/Bauträger ohne Erschließungsvertrag (die Verkehrsflächen und Grünflächen verbleiben im Eigentum des Erschließungsträgers)	- Die Veräußerung des Baugebietes kann an einen Erschließungsträger/Bauträger <u>nach Konzept ohne Ausschreibung des Baugebietes</u> erfolgen. - keine Ausschreibung der Erschließungsleistungen, - keine personellen Mehrbelastungen. - die Erschließung des Gebiets überträgt die Stadt einem Erschließungsträger, - keine finanziellen Vorleistungen durch die Stadt, - der Grundstücksverkauf an Bauherren erfolgt durch den Erschließungsträger/Bauträger,	- rechtlich kompliziertes Konstrukt, - die Straßen und Grünflächen verbleiben im privaten Eigentum des Erschließungsträgers, sollen aber öffentlich gewidmet werden, - ggf. kann der Erschließungsträger später die Übernahme der Straßen durch die Stadt einfordern, - eine Bereitschaft infrage kommender Erschließungsträger ist fraglich, - es wird kein Erschließungsvertrag abgeschlossen, - die Stadt hat keinen Einfluss auf den Ausbaustandart der Straßen, Wege, Grünflächen - die freie Zugänglichkeit der Grünflächen kann bei auftretenden Problemen eingeschränkt werden, - unklare Situation bei Insolvenz des Erschließungsträgers, - die Straßeninstandhaltungen obliegen zukünftig dem privaten Eigentümer, - kein Einfluss auf die zeitliche Realisierung des Vorhabens.	Variante 2 wird <u>nicht empfohlen</u>, da diese Variante mit einem hohen Risiko für die Stadt verbunden ist.

<u>Variante 3</u> 3 a: Erschließung durch die Stadt Nach Fertigstellung der vollständigen Erschließung: Vermarktung durch die Stadt Kosten: ca. 2 Mio € (Straßen, Straßenbeleuchtung, und Grünflächen einschl. Personalkosten) Gesamtumsatz: ca. 20 Mio € (Erschließung + Hochbau)	- Die Erschließungsanlagen und Grünflächen verbleiben bei der Stadt. - Einfluss auf die Vergabe der Grundstücke - Die Stadt veräußert z. Bsp. die Grundstücke selbst zum Bodenrichtwert bzw. zum Herstellungspreis. - günstige Grundstückspreise für junge Familien - geringere Grunderwerbssteuern für junge Familien - Auswahl der Bauträger (nach Konzepten) - Vermarktung einzelner Bauabschnitte an unterschiedliche Bauträger bzw. - Direktvermarktung von Baugrundstücken an Bauherren	- Die Stadt muss in finanzielle Vorleistung hinsichtlich der gesamten Erschließung gehen (Straßen, Wege, Grünflächen Straßenbeleuchtung einschl. Personalkosten ca. 2 Mio. €). - 10 % der Erschließungskosten verbleiben bei der Stadt - Elektroenergie, Wasserleitungen, Abwasser- und Regenwasserkanalisation, Breitbandanschlüsse (1 Mio. €) - Die Stadt hat keine Erfahrungen in Planung, Erschließung und Vermarktung von Wohngebieten. - zusätzliche Arbeitsbelastung im Bereich Tiefbau, Liegenschaften und der Vergabestelle, - umfangreiche Ausschreibungs- und Vergabeverfahren - zusätzliche Verwaltungsarbeit bei der Veräußerung der Bauparzellen (Erstellen von Beschlussvorlagen für jeden Grundstücksverkauf), - Für die Planung und Durchführung der Erschließung müsste entweder ein Projektmanager beauftragt bzw. ein zusätzlicher Ingenieur eingestellt werden. - Die Bauherren müssen während der Erarbeitung des Bauantrages und während der Bauphase tiefbautechnisch betreut werden (Klärung technischer Fragen und Anschlüsse an die Medien). - Die Stadt hat keine Erfahrungen in der Ausschreibung und Realisierung von Baugebieten.	- hohe finanzielle Belastung der Stadt über einen längeren Zeitraum - Mit dem derzeitigen Personalbestand im Tiefbau und im Fachdienst Bau- und Immobilienwirtschaft ist das Vorhaben nicht umzusetzen. - Zusätzliche Personalkosten (auf dem Arbeitsmarkt gibt es kaum Fachkräfte, die den Tiefbau und gleichzeitig die Vermarktung übernehmen könnten und Kenntnis über die Arbeitsweise des öffentlichen Dienstes haben) - Die Beauftragung Dritter (z. Bsp. eines Projektmanagers) führt ebenfalls zur Kostensteigerung.
3 b: Erschließung durch die Stadt in Bauabschnitten / Vermarktung einzelner Bauabschnitte Vermarktung des 1. BA an der Meseberger Straße (Mehrgenerationenprojekte) Vermarktung der gemischten Baufläche (BA 2) an der Schwimmbadstraße Erschließung des 3. BA durch die Stadt (an der Heinrich- Heine Straße) oder Vermarktung an einen Bauträger Erschließung des 4. BA durch die Stadt, Verkauf der Baugrundstücke Bauträgerfrei Kosten: ca. 2 Mio € (Straßen, Straßenbeleuchtung, und Grünflächen einschl. Personalkosten) Gesamtumsatz: ca. 20 Mio € (Erschließung + Hochbau)	- Maximale Einflussnahme der Stadt auf die einzelnen Projekte - die Erschließung/Vermarktung erfolgt in Bauabschnitten - Refinanzierung der einzelnen Erschließungsabschnitte durch die Einnahmen der vorangegangenen Grundstücksverkäufe - Die Stadt veräußert z. Bsp. die Grundstücke selbst zum Bodenrichtwert bzw. zum Herstellungspreis. - günstige Grundstückspreise für junge Familien, Berücksichtigung auch unterer Einkommensklassen - geringere Grunderwerbssteuern für junge Familien - Auswahl der Bauträger (nach Konzepten) - Vermarktung einzelner Bauabschnitte an unterschiedliche Bauträger bzw. - Direktvermarktung von Baugrundstücken an Bauherren	- 10 % der Erschließungskosten verbleiben bei der Stadt - Elektroenergie, Wasserleitungen, Abwasser- und Regenwasserkanalisation, Breitbandanschlüsse (1 Mio. €) - Die Stadt hat keine Erfahrungen in Planung, Erschließung und Vermarktung von Wohngebieten. - zusätzliche Arbeitsbelastung im Bereich Tiefbau, Liegenschaften und der Vergabestelle, - umfangreiche Ausschreibungs- und Vergabeverfahren - zusätzliche Verwaltungsarbeit bei der Veräußerung der Bauparzellen (Erstellen von Beschlussvorlagen für jeden Grundstücksverkauf) - Für die Planung und Durchführung der Erschließung müsste entweder ein Projektmanager beauftragt bzw. ein zusätzlicher Ingenieur (0,5 Planstelle) für ca. 3 Jahre eingestellt werden. - Die Bauherren müssen während der Erarbeitung des Bauantrages und während der Bauphase tiefbautechnisch betreut werden (Klärung technischer Fragen und Anschlüsse an die Medien).	- geringere finanzielle Belastung der Stadt, da eine Refinanzierung der Erschließung der einzelnen Bauabschnitte durch Grundstücksverkäufe erfolgen könnte, - Mit dem derzeitigen Personalbestand im Tiefbau und im Fachdienst Bau und Liegenschaften ist das Vorhaben nicht umzusetzen. - Zusätzliche Personalkosten (auf dem Arbeitsmarkt gibt es kaum Fachkräfte, die den Tiefbau und gleichzeitig die Vermarktung übernehmen könnten und Kenntnis über die Arbeitsweise des öffentlichen Dienstes haben). - Die Beauftragung Dritter (z. Bsp. eines Projektmanagers) führt ebenfalls zur Kostensteigerung.