

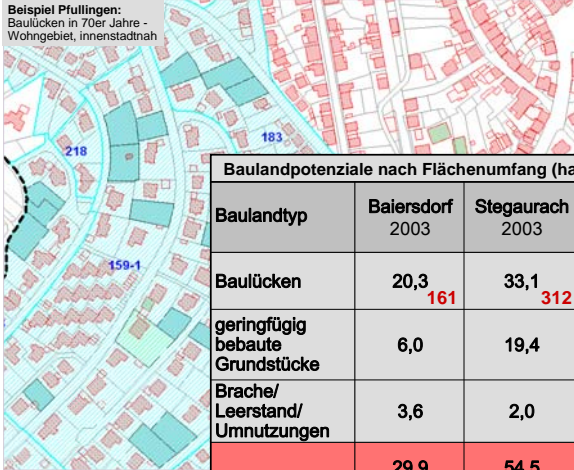


Neue Handlungshilfen für eine aktive Innenentwicklung

HANDLUNGSFELD EIGENTÜMER

Baulücken sind das größte Potenzial

Beispiel Pfullingen:
Baulücken in 70er Jahre -
Wohngebiet, innenstadtnah



Baulandtyp	Baiersdorf 2003	Stegaurach 2003	Gunzenhausen 2006	Pfullingen 2007
Baulücken	20,3 <i>161</i>	33,1 <i>312</i>	35,9 <i>296</i>	21,3 <i>221</i>
geringfügig bebaute Grundstücke	6,0	19,4	14,8	11,8
Brache/ Leerstand/ Umnutzungen	3,6	2,0	9,9	16,5
SUMME	29,9	54,5	50,7	49,6

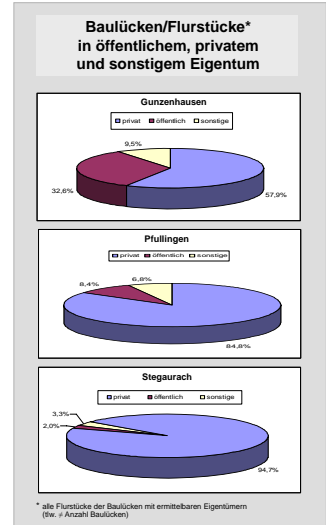
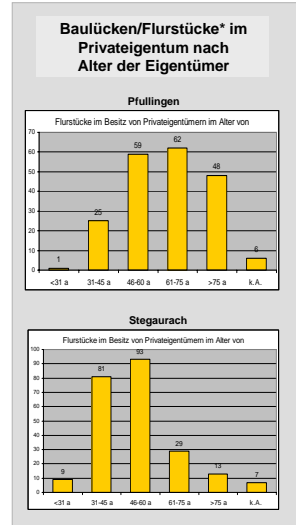
Baulücken bisher nur selten Gegenstand gezielter Aktivierungsbemühungen der Kommunen
→ ZIEL
Mobilisierung eines erheblichen Teils der Baulücken durch systematische Information, Befragung und Beratung von Eigentümern

Vorteile der Eigentümeransprache

- Informationsgewinn und Entscheidungsgrundlage**
 - Kenntnis der Interessenslage der Eigentümer
 - Kenntnis der Grundstücke verkaufswilliger Eigentümer
 - verbesserte Abschätzung der „realistischen“ Innenentwicklungspotenziale für die Bedarfs- und Flächennutzungsplanung
- Erweiterung des Angebots an Baugrundstücken in der Kommune (Erhöhung Attraktivität)**
- Ableitung des spezifischen Handlungsbedarfs, z. B.**
 - Aufbau einer internetgestützten Grundstücksbörse
 - Beratungskonzept (durch Kommune / Architekten)
 - weitere gezielte Ansprache bestimmter Eigentümer

Eigentümeranalyse und Eigentümerbefragung

Befragung Baulücken-Eigentümer			
HAI-Modellkommunen	Gunzenhausen	Pfullingen	Stegaurach
Anzahl der Baulücken-Flurstücke, deren Eigentümer angeschrieben wurden	185	239	238
<i>begleitende Maßnahmen</i>			
- Pressearbeit		X	X
- Eigentümerveranstaltung		X	
Rücklauf	98 = 53,0 %	132 = 55,2 %	116 = 48,7 %
bereit zum Verkauf	22	64	54
bereit zum Tausch	13	7	5
eigene Bebauung geplant	12	50	22
<i>nachlaufende Maßnahmen</i>			
- Bauberatung		X	X
- Grundstücksbörse	X	X	X



Eigentümeransprache lohnt sich!

- hohe Antwortquote und hohe Verkaufsbereitschaft
- Aufwand für Kommunen gerechtfertigt
- je Kommune überzeugen unterschiedliche Argumente
- auch bei hohem Anteil an Baulücken im Besitz der Kommune Vorteile durch erweitertes Angebot an Lagen und Qualitäten
- keine „bösen“ Anrufe beim Bürgermeister!
- konkrete und übertragbare Handlungshilfe zur „Ansprache“ von Eigentümern liegt demnächst vor (HAI-Broschüre)

Vorgehensweise Eigentümerbefragung

- Abstimmung mit Bürgermeister, Verwaltung und politischen Gremien
- Erstellen von Fragebogen, Anschreiben, Presseankündigungen
- Auslesen und Aufbereiten der Eigentümerdaten, technische Durchführung (Serienbriefe, Versand)
- begleitende Veranstaltungen (Infoabend für Eigentümer, Bauberatung etc.)
- Auswertung und Dokumentation der Ergebnisse

Erfahrungswerte zur Eigentümerstruktur

- hoher Anteil privater Eigentümer
- wenig Eigentümergemeinschaften
- Eigentümer wohnen vor Ort oder im Nachbarort
- stark unterschiedliche Altersstruktur in den Modellkommunen

