

# Belegarbeit Wohnungswirtschaft

zur Prüfung für Architektur/Gebäudekonstruktion

eingereicht beim

Dozenten Herrn Dr. Winkler

der

Hochschule Mittweida (FH)

University of Applied Sciences



**Thema:**

## **5 Business und Housing Improvement Districts**

vorgelegt von: Katja Munke IG03W1 Matrikel-Nr.: 12469

Becker Ulrike IG03W2 Matrikel-Nr.: 13779

Gahlenz, den 30.03.2007

# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis .....</b>	<b>II</b>
<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>III</b>
<b>Selbständigkeitserklärung .....</b>	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>2 Entstehung und Entwicklung von BIDs und HIDs.....</b>	<b>1</b>
2.1 Die Entstehung von BIDs .....	1
2.2 Die Entstehung von HIDs.....	4
2.3 Die Entwicklung von BIDs und HIDs .....	4
<b>3 Umsetzung von BID und HID Projekten.....</b>	<b>5</b>
3.1 Allgemeiner Einblick in BID und HID Modellen.....	5
3.1.1 Was ist ein Business Improvement District (BID)? .....	5
3.1.2 Was ist ein Housing Improvement District (HID)? .....	7
3.1.3 Allgemeine Gegenüberstellung von BID und HID Modellen .....	8
3.2 Praxisbeispiele von BID und HID Projekten.....	11
3.2.1 BID Projekt: „NEUER WALL“ Hamburg.....	11
3.2.2 Gießener BID Modell .....	13
3.2.3 HID Modell: „Bündnis für Wohnen“ des Arbeitskreises Wohnen in Münster .....	17
<b>4 Gesetzliche Verankerungen von BID und HID.....</b>	<b>20</b>
<b>5 Fazit und Ausblick .....</b>	<b>22</b>
<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>23</b>
<b>Internet .....</b>	<b>23</b>
<b>Zeitschrift(en) .....</b>	<b>23</b>

## Abbildungsverzeichnis

<b>Abbildung 1: Internationale Verbreitung .....</b>	<b>5</b>
<b>Abbildung 2: Der Bürgermeister auf dem Petersen Platz in Hamburg .....</b>	<b>13</b>
<b>Abbildung 3: Gießener BIDs im Überblick.....</b>	<b>14</b>
<b>Abbildung 4: Strukturelle Chancen.....</b>	<b>20</b>
<b>Abbildung 5: Länder mit BID-Gesetzen.....</b>	<b>21</b>



## 1 Einleitung

Innenstädte sind besondere Orte sozialer und kulturelle Begegnungen und dienen den Menschen als Identifikation mit der Heimat. Die Vielfalt unterschiedlicher Nutzungen wie Wohnen, Arbeiten, Versorgen, Bilden und Freizeit, sowie deren spezielle Mischung sind identitätsbildend für Innenstädte. Jedoch durch Franchise-Unternehmen, Handelsketten, Banken u.a. verlieren langsam die Stadtzentren Ihre Individualität und Attraktivität. Zugleich florieren Einkaufszentren, Factory Outlet Center und das Online-Shopping, die sich außerhalb des Stadtkerns befinden und dadurch immer mehr Kunden dort hinziehen. Dadurch nehmen Ertragserwartungen ab und Investitionen im Stadttinneren werden meist zurückgesetzt oder reduziert. Die noch andauernde Abwanderung, die Verdrängung des Wohnens und andere unwirtschaftliche Nutzungen gefährden die Funktionalität der Innenstädte und Stadtteilzentren.

Um diesen Trend entgegenzuwirken gibt es schon zahlreiche Konzepte, vor allem im Bereich des Stadtmarketings mit dem Schwerpunkt der Belebung von Stadtteilen und Innenstädten. Hierbei kommt es zu dem Dauerproblem der Finanzierung.<sup>1</sup>

Vor diesem Hintergrund wird das Instrument des Business Improvement District interessant. Denn hier arbeiten Stadt und Eigentümer/Gewerbetreibende Hand in Hand. Denn die Elemente des BIDs setzen sich aus Eigeninitiative der Eigentümer/Gewerbetreibenden, Selbstbesteuerung (zweckgebundene Zwangsabgaben mit der Grundsteuer) und Public-Private-Partnership zusammen. Dieses Modell des BIDs wurde erstmals erfolgreich in Nordamerika in den 70er Jahren durchgeführt.

## 2 Entstehung und Entwicklung von BIDs und HIDs

### 2.1 Die Entstehung von BIDs

Der erste BID entstand 1970 im Stadtteil "Bloor West Village" in der kanadischen Stadt Toronto. Der Standort befindet sich außerhalb des Stadtzentrums.<sup>2</sup>

Der Geschäftsmann Alex Ling versuchte 1965 die dort ansässigen Geschäftsleute zu mobilisieren. Denn zu diesem Zeitpunkt befand sich das Viertel in einem Abwärtstrend von Verwahrlosung von Ladenfronten und Häusern, sowie Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation. Bloor West Village war eine Einkaufsstraße mit kleinen Geschäften und sich über 1km erstreckte. Der ständige Anstieg des Leerstandes, der Mieteinnahmen und Umsatzrückgänge der hiesigen Geschäfte waren ebenfalls problematisch. Dieser Stadtteil stand in direkter Konkurrenz zum Central Business District Torontos, dessen Anziehungskraft

---

<sup>1</sup> Vgl. <http://www.bsz-bw.de/fh-nuertingen/volltexte/2004/74/pdf/Diplomarbeit.pdf>

<sup>2</sup> Vgl. <http://www.bsz-bw.de/fh-nuertingen/volltexte/2004/74/pdf/Diplomarbeit.pdf>

durch den U-Bahn Anschluss extra erhöht wurde. Die bessere Erreichbarkeit des Central Business District führte dazu, dass die Kaufkraft in Bloor West Village abnahm. Zu dem wurde noch ein Einkaufszentrum in unmittelbarer Nähe geplant. Damit befürchteten die Geschäftsleute das endgültige „Aus“ für Ihr Geschäftsviertel.<sup>3</sup>

Den Gewerbetreibenden war bewusst, dass die Schuld nicht nur bei den Shopping-Centern zu suchen ist. Der Grund für das Standortproblem liegt auch in den eigenen Versäumnissen. Das Hauptproblem bestand darin, dass viele Einzelhändler der Meinung waren: „Ich bin für mehr Wettbewerb, jedoch nicht in meiner Branche.“. Somit vertrieben Sie potentielle Mitbewerber und behinderten die positive Entwicklung des Händlermixes. Damit werden die Attraktivität und die Kaufkraft zu den Shopping-Centern gelenkt.

Desweiteren sind nicht nur die Versäumnisse verantwortlich, sondern auch die Erfolgsgesetze die alle Einkaufszentren besitzen. Dieses „Gesetzeswerk“, ist das Handbuch nach dem sich jeder Einzelhändler zu richten hat, wenn er sich im Shopping-Center niederlassen möchte. Durch dieses Regelwerk wird der Erfolg sichergestellt.

Zudem ist in den Shopping-Centern problemloses Parken möglich, was die Kundenzufriedenheit fördert und kurze Wege zu den Geschäften garantiert. Weitere positive Indikatoren sind die gut lesbaren Leitsysteme zum und im Einkaufszentrum, gestalterisch in Szene gesetzter Außen- und Innenbereich. Die wettersicheren Shopping-Malls sind meist mit einem Glasdach versehen. Das einfallende Tageslicht lässt ein Raumempfinden wie im Freien entstehen. Dies nutzen Gastronomen und gestalten das Umfeld mit Sommer- bzw. Frühlingslandschaften um eine „Wohl-fühl-Atmosphäre“ zu schaffen. Ebenfalls wird auf Sauberkeit und Sicherheit großer Wert gelegt. Das Motto lautet: „Je besser die Aufenthaltsqualität, desto höher die Verweildauer und je höher die Verweildauer desto größer die Durchschnittsausgabe.“.

Einheitliche Öffnungszeiten sind ein weiterer wichtiger Aspekt des Erfolges. Vor allem dürfen keine Experimente mit Öffnungszeiten durchgeführt werden. Es dauert einige Zeit ehe Änderungen beim Kunden ankommen.

Bei der Anordnung der Geschäftstypen, wird nichts dem Zufall überlassen. Es wird darauf geachtet, dass sinnvolle Synergien entstehen.

Die Organisation eines Einkaufszentrums wird von einem professionellen Management von Anfang an geleitet. Da Entscheidungen (z.B. über Werbemaßnahmen) auf Grund von Markt- und Standortanalysen gestützt sind, wird alles zielgerichtet ausgeübt und nichts dem Zufall überlassen.

---

<sup>3</sup> Vgl. Untersuchung von BIDs vom Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein- Westfalen, 2001

Von den aufgeführten Aspekten der Shopping-Center sind viele auch auf Städte/Stadtteile übertragbar, jedoch müssen diese nur von den Stadtverantwortlichen umgesetzt werden. Zu bemerken ist, dass oftmals Städte eine schwierigere Ausgangssituation besitzen, dennoch ist eine Aufwertung des Standortes möglich. Ein wichtiger Leitsatz sollte immer im Gedächtnis bleiben: „Das Geld der Kunden wandert immer dorthin, wo die Gesamtattraktivität am größten ist.“<sup>4</sup>

Dieses Faktum veranlasst die Gewerbetreibenden in Bloor West Village von den Einkaufstempeln zu lernen. Den Einzelhändlern wurde bewusst, dass sie einzeln und ohne Berücksichtigung der angrenzenden Geschäfte nicht handeln können. Somit mussten sich die Geschäfte zusammenschließen, wie in den Einkaufszentren. Eine Gruppe von Geschäftsleuten ergriff die Initiative, um das Umfeld zu aktivieren. Diese Maßnahme zur Verbesserung Ihres Viertels, sollte über freiwillige Beitragszahlungen der betroffenen Händler erfolgen. Allerdings blieb diese Form der Umsetzung erfolglos, denn die freiwilligen Abgaben blieben aus. Ebenfalls war dies Nährboden für so genannte „Trittbrettfahrer“. Diese erhielten Leistungen ohne selbst einen Beitrag zu geben.<sup>4</sup> Durch diesen Fehlschlag des Projektes, beschloss man, einen völlig neuen Weg zu gehen. Es sollte durch die Kommune eine zweckgebundene Sondersteuer auf alle betreffenden Grundstücke erhoben werden. Dadurch wurden alle Händler an den zu erwartenden Kosten gleichermaßen beteiligt. Diese zusätzliche Einnahme sollte ohne Umwege der Vertretung des Bloor West Village zur Verfügung gestellt werden, damit diese über die finanziellen Mittel für die Realisierung der standortverbessernden Maßnahmen verfügen konnten.

Nachdem dieser Antrag für ein solches Vorhaben bei der zuständigen Behörde gestellt wurde, entstand ein intensiver öffentlicher Meinungs austausch. Die Mehrheit der ortsansässigen Geschäftsleute und Grundstückseigentümer befürworteten nun das neue Konzept. Dies führte zur Gründung des Bloor West Village BIAs (Business Improvement Area). Die Stadtverwaltung erhob diese zweckgebundene Sonderabgabe auf die Grundstücke des BIDs und stellte diese Steuer vollständig der Eigentümerversammlung zur Verfügung. Diese zusätzliche Steuer wurde im Rahmen des BIDs zunächst auf 5 Jahre begrenzt. Das Verfahren für das neu geplante Einkaufszentrum wurde von der Stadtverwaltung für diesen Zeitraum zurückgestellt.<sup>5</sup>

Diese Einkaufsstraße wurde durch standortaufwertenden Maßnahmen, wie Beleuchtung oder Möblierung des öffentlichen Raumes verbessert. Für Sicherheit und Sauberkeit wurde extra Personal eingestellt. Außerdem wurde ein gemeinsames Werbe- und Veranstaltungskonzept entworfen und durchgeführt. Dieses Projekt war so erfolgreich, dass Bloor West Village heute

---

<sup>4</sup> Vgl. <http://www.bsz-bw.de/fh-nuertingen/volltexte/2004/74/pdf/Diplomarbeit.pdf>

<sup>5</sup> Vgl. Untersuchung von BIDs vom Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein- Westfalen, 2001

einer der geschäftigsten und interessantesten Einkaufsmeilen in Toronto ist, die täglich eine Vielzahl von Kunden anlockt.<sup>6</sup>

## **2.2 Die Entstehung von HIDs**

Housing Improvement District bildete sich aus dem BID Modell. Hierbei ist die Vorgehensweise und Organisationsweise fast identisch mit der eines BID. Jedoch unterscheiden sich diese Modelle durch die Beteiligten, Problematiken, Handlungsfelder und der Zielstellung.

HID werden im Bereich der Wohnungswirtschaft bzw. in einem Wohnareal eingesetzt um eine Imageaufwertung eines Quartiers zu schaffen.

## **2.3 Die Entwicklung von BIDs und HIDs**

Das Modell vom ersten BID wurde oft in anderen Stadtquartieren von Toronto kopiert. So wurde 1980 die "Toronto Association of Business Improvement Areas (TABIA)" gegründet. Diese Dachorganisation aller BIAs in Toronto übernimmt die Aufgaben der Planung, Koordination und dient als Berater. Heut sind allein in Toronto 43 BIAs, hinter denen sich ca. 15.000 Firmen befinden. Die in Toronto durchgeführten Maßnahmen zur Stadtortaufwertung, die auf eine moderne Kombination von Eigeninitiative und Selbstbesteuerung beruht, zeigten sich als derartig erfolgreich, dass sich innerhalb von 10 Jahren in Ontario 150 weitere BIDs entwickelten.

Besonderer Beliebtheit genossen BIDs in den 80er Jahren in den USA. Der Hintergrund der Diskussionen lag in der Suburbanisierung und wie Innenstädte revitalisiert werden können. Hierbei wurde der Unterhaltungswert für Kunden und Besucher als Leitgedanke verwendet.

Die Rechtgrundlagen für Entstehung und Betrieb von BIDs wurde in den 80er Jahren in den Vereinigten Staaten weiterentwickelt und mit spezifischen Länderregelungen ergänzt. Jedoch wurden diese spezifischen Regelungen verabschiedet, da der Handlungsspielraum zu stark eingegrenzt wurde. Derzeit werden durch neue Gesetze der Maßnahmenkatalog und die Tätigkeitsfelder offener definiert. So wird die Eigeninitiative gefördert und die Flexibilität erhöht.

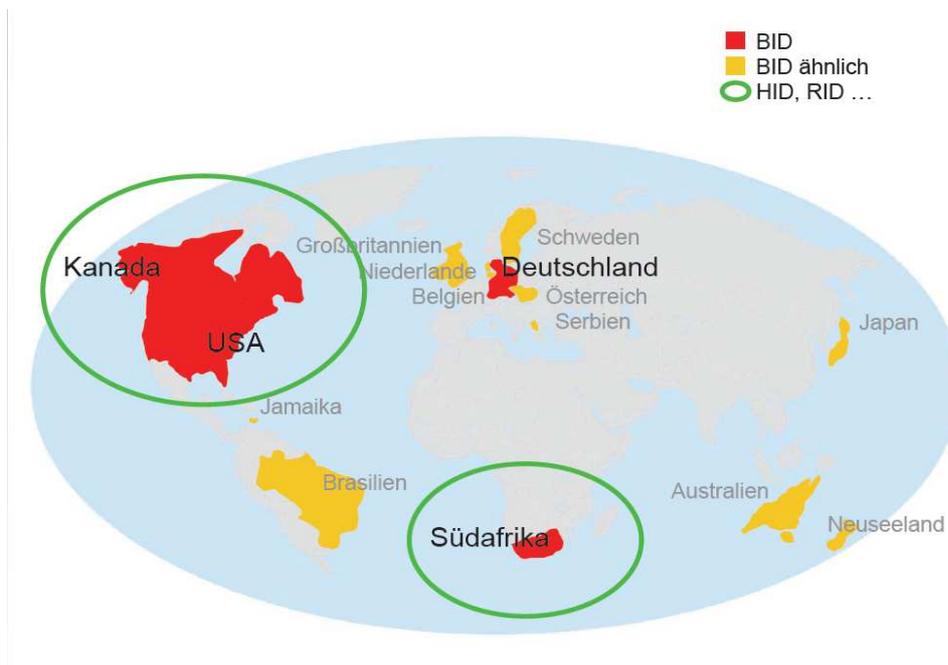
Zu Beginn dieser Entwicklung stand eine gegenläufige Situation mit sinkender Attraktivität und Verwahrlosung traditioneller Einkaufs- und Geschäftsbereiche in den amerikanischen Stadtzentren.

---

<sup>6</sup> Vgl. <http://www.bsz-bw.de/fh-nuertingen/volltexte/2004/74/pdf/Diplomarbeit.pdf>

Derzeit existieren in Nordamerika mehr als 1.200 BIDs. Weltweit hat sich dieses Instrument in vielen Ländern verankert, dazu zählen Australien, Neuseeland, Jamaica, Brasilien, Südafrika und in Europa wurde dieses Modell zuerst in Großbritannien, später in Deutschland eingesetzt.<sup>7</sup>

Auch das Instrument des HIDs erlangt immer mehr an Beliebtheit. Da die Schwierigkeiten des Wohnmarktes ein relativ „junges“ Problem darstellt, wurden HIDs noch nicht in Deutschland so oft verwendet. Derzeit werden einzelne Pilotprojekte wie in Dresden und Hamburg diskutiert. Im nordamerikanischen Raum und Südafrika wurde dieses Modell schon erfolgreich umgesetzt.



**Abbildung 1:** Internationale Verbreitung

**Quelle:** City Management Dresden e.V., Erfahrungen mit BIDs und HIDs [2006], S. 7

### 3 Umsetzung von BID und HID Projekten

#### 3.1 Allgemeiner Einblick in BID und HID Modellen

##### 3.1.1 Was ist ein Business Improvement District (BID)?

Das Instrument des Business Improvement District ist ein Zusammenschluss von lokalen Gewerbetreibenden und Grundstückseigentümern, die in Zusammenarbeit mit der Stadtverwaltung einen räumlich begrenzten, meist innerstädtischen Bereich, aufwerten. Die Verbesserung des Standortes (wie z.B. Aufwertung des Straßenbildes, Events, Marketing- und Werbemaßnahmen, Steigerung der Sicherheit und Sauberkeit) wird durch Mitgliedsbeiträge, die

<sup>7</sup> Vgl. Untersuchung von BIDs vom Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein- Westfalen, 2001

von der Stadt/Gemeinde erhoben werden, aber in voller Höhe an die Geschäftsbezirke zurückfließen, finanziert.

Grundsätzliche haben alle BIDs folgendes gemeinsam:

- sind klar definierte –meist im innerstädtischen Bereich liegende- Areale
- basiert auf einer Initiative der lokal aktiven Grundeigentümer und Gewerbetreibenden
- wird durch Beschluss der Gemeindevertretung konstituiert
- sind zeitlich -meist auf vier bis fünf Jahre- begrenzt und benötigen zur Verlängerung eine erneute Bestätigung durch einen Mehrheitsbeschluss der Grundeigentümer und Gewerbetreibenden
- werden mittels Mitgliedsbeiträge, die zusammen mit der Grundsteuer erhoben werden, finanziert
- nutzen diese Abgabe, um das unmittelbare geschäftliche und städtische Umfeld zu verbessern

BID Modelle unterscheiden sich vom Stadtmarketing, da es eine nachhaltige Finanzierung von Aufwertungsmaßnahmen in Innenstadtbezirken und Nebenzentren ermöglicht. Die Grundeigentümer und Händler verpflichten sich freiwillig und auf begrenzte Zeit eine Abgabe zu entrichten. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass es „Trittbrettfahrer“ in diesem System nicht geben kann. Da alle betroffenen Grundstückseigentümer und Händler diese Abgabe zahlen müssen.

Kennzeichnend für die Gründung eines BIDs ist, dass sich bestimmte Stadt-/Gemeindeteile in einer „Krise“ befinden. Die Gründe dafür können sehr vielseitig sein. Leerstadtprobleme, Obdachlose/Bettler, die sich in dem betroffenen Gebiet tummeln oder Müll- und/oder Graffiti-probleme. Dadurch entsteht für das betroffene Areal ein enormer Imageverlust. Diese wirtschaftliche und umweltpolitische Situation veranlasst die Bildung eines BIDs.

Eine wichtige Voraussetzung zur Bildung eines BIDs liegt in der Initiative der betroffenen Gewerbetreibenden, dass also der erste Schritt von unten kommt, aus dem Eigeninteresse derjenigen, die den Standort aufwerten wollen. Und nicht etwa von der Gemeinde/Stadt selbst, die von oben herab den Standort verbessern will, dadurch das Sie die Einzelhändler eines Gebietes verpflichtet etwas zu unternehmen.

BIDs sind sogenannte Public-Privat-Partnerships, das heißt ein Zusammenspiel von öffentlichen und privaten Einrichtungen. Auf der einen Seite spielt die Stadtverwaltung eine Rolle und andererseits ist es der Privatsektor, der die Vorgänge in dem Distrikt steuert.

Mit der Gründung eines BIDs wird durch einen Gemeinderatsbeschluss der BID und der Haushalt, der meist zeitlich auf vier bis fünf Jahren begrenzt ist, genehmigt. Die Art der

Zwangsabgabe wird dann von den beteiligten Grundstückseigentümern innerhalb des BIDs festgelegt. Die Abgabenhöhe pro Grundstück wird vorab durch einen festgelegtem Schlüssel berechnet, bei dem unterschiedliche Parameter wie Grundstücksgröße, Lage, Anteil vermietbare Gewerbeflächen, Länge der Straßenfront oder Höhe der gewerblichen Mieteinnahmen Berücksichtigung finden. Von dieser speziellen Abgabe werden kleine Infrastrukturmaßnahmen in den Freiräumen, Dienstleistungen wie zusätzliche Sicherheits- und Reinigungsdienste und ein gemeinsames Marketing finanziert. Dies besagt, dass die Freiräume im Besitz der Kommune bleiben, aber neben öffentlich-rechtlicher Verwaltung tritt ein privates Management. Die Entscheidungsmacht in den BIDs liegt bei der Versammlung der Grundstückseigentümer, wobei das Stimmengewicht sich nach Parametern wie bei der Abgabenhöhe richtet.<sup>8</sup>

So sehr BIDs auch in Größe, Handlungsspielraum und Einflussnahme abweichen, gibt es dennoch grundlegende gemeinsame Mechanismen:

- Die Initiative für die Gründung eines BIDs geht immer von betroffenen Gewerbetreibenden und Grundstückseigentümern aus.
- Die Konstituierung des BID (Flächenabgrenzung) und die Zulassung der BID-Trägersgesellschaft erfolgt durch den Beschluss der Kommune.
- Die finanziellen Mittel werden über die Kommune von allen Grundeigentümern innerhalb der BID-Grenze eingezogen und strömen im vollen Umfang in den Haushalt der Trägersgesellschaft.

Ein BID unterliegt einer zeitlichen Begrenzung und bedarf zu Verlängerung eine erneute Bestätigung durch den Mehrheitsbeschluss der Grundeigentümer.<sup>9</sup>

### **3.1.2 Was ist ein Housing Improvement District (HID)?**

Wie schon im Kapitel 2.2 erwähnt, lässt sich der Begriff des Housing Improvement Districts vom Business Improvement Districts Begriff ableiten. Die Vorgehensweise und die Organisation sind dabei nahezu identisch mit dem Modell des BIDs.

Das HID-Modell bezieht sich auf einen (Wohn-) Bereich, der von der kommunalen Planung und Wünschen nicht erreicht wird, jedoch werden konkrete Investitionen vorgenommen. Diese werden in einem Maßnahmen- und Finanzierungsplan festgelegt. Banken werden als Finanzmittelgeber von Anfang an mit einbezogen. Dabei wird eine Vorfinanzierung durch

---

<sup>8</sup> Vgl. <http://www.bsz-bw.de/fh-nuertingen/volltexte/2004/74/pdf/Diplomarbeit.pdf>

<sup>9</sup> Vgl. Untersuchung von BIDs vom Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein- Westfalen, 2001

zinsgünstige Kredite vorgenommen. Die Laufzeit eines HID-Modells ist ein langfristig angelegtes Bedürfnis, was bis zu einem Zeitraum von 20 Jahren geschlossen werden kann. Die Refinanzierung erfolgt über eine „freiwillige Zwangsabgabe“ die durch die Kommune erhoben wird. Diese Abgabe sollte im Vorfeld durch eine qualifizierte Mehrheit der Eigentümer erfolgen. Jedoch am Ende beschließt die Kommune die Festsetzungen der räumlichen Abgrenzung und den Beitragsschlüssel.

Als Einflussgröße der HID-Abgabe könnten vielleicht zwei bis drei Prozent auf die Jahressollmiete entfallen. Beispielsweise bei einem Stadtumbau- HID wo diese Mittel auch zum Teil für Abrissprämien Verwendung finden. Dadurch entsteht die Möglichkeit, den häufig erwähnten Wertausgleich zwischen abreißenden und bestandshaltenden Eigentümern zu erreichen. Zu bemerken ist jedoch, dass alle bisherigen Modelle nie über die theoretische Etappe hinausgekommen sind.

Auch bei einem HID liegt der erste Schritt bei den betroffenen Immobilieneigentümern in Wohngebieten. Erst dann wird die Kommune tätig. Zu bedenken ist auch, dass bei HID Projekten verstärkt investive Maßnahmen (höheres Investitionsvolumen) durchgeführt werden. Da bei einem HID meist viele Eigentümer betroffen sind, werden ein Vorstand und ein eigenes Management gebildet.

Der wesentliche Vorteil bei diesem Modell liegt darin, dass in einem Wohngebiet ein einheitliches, strukturiertes, koordiniertes, gemeinsames und größeres Projekt durchgeführt werden kann. Durch diese Größe des Projektes wird es in der Öffentlichkeit als vernehmlicher Affekt wahrgenommen. Durch diesen positiven Einschnitt in dem Gebiet wird eine Imageaufwertung erlangt und somit die Attraktivität und Vermietbarkeit gesteigert.

Als wesentlicher Nachteil von HID Projekten liegt darin, das Gebiet meist verwahrlost, runtergekommen und schon einzelne Investitionen erfolgten, dadurch sind die meisten Eigentümer nicht gewillt eine Abgabe zu entrichten.<sup>10</sup>

### **3.1.3 Allgemeine Gegenüberstellung von BID und HID Modellen**

Bei dieser Gegenüberstellung wird auf folgende Gesichtspunkte eingegangen:

#### Problematik

Im Fokus bei BID Projekten liegt der Zentrenstandort. Hierbei beginnt die Problematik beim Strukturwandel, später Umsatzrückgang und dann auch der Rückzug der Unternehmen. Der Verlust von Gewerbetreibenden hat zur Folge, dass die Steuereinnahmen der Kommune sinken

---

<sup>10</sup> Vgl. Erfahrungen mit BIDs und HIDs von Elena Wiezorek, Geschäftsführerin City Management Dresden e.V., im Mai 2006 zum 5. Forum Wohnungswirtschaft in Bochum

und somit nehmen die öffentlichen Investitionen in diesem Gebiet ab. Dadurch wiederum ist der Verlust der Attraktivität für diesen Standort vorprogrammiert. Bei weiter fallendem Umsatz werden noch mehr Geschäfte geschlossen, dies verursacht Leerstand und eine Ausdünnung des Branchenmixes. Diese Abwärtsspirale geht dann immer weiter bis zur vollkommenen Verwahrlosung des Gebiets.

Der Mittelpunkt bei HID Modellen bezieht sich auf den Wohnstandort. Auch hier ist der Strukturwandel der Problemlöser. Bei diesem Wandel entsteht eine problematische Mieterstruktur. Danach sinken die Einkünfte der Immobilieneigentümer. Durch geringere Einnahmen sinkt die Bereitschaft in diese Objekte zu Investieren. Jedoch sind Investitionen in bzw. an Gebäuden von hoher Wichtigkeit, da sonst der Verfall der Bausubstanz eintritt. Umso schlechter der Zustand der Immobilie umso größer wird die Leerstandsrate. Dadurch wird das Erscheinungsbild nach Außen beeinträchtigt und zieht eine sinkende Rentabilität mit sich. Dieser Abwärtstrend endet dann ähnlich wie bei Zentrenstandorten.

#### Kriterien an den Standort

Bei BID und HID Modellen liegt das Kriterium in erster Linie beim Kunden. Das heißt wie die Nachfragepräferenzen sind.

Bei Zentrenstandorten kommt es auf ein vielseitiges Angebotssortiment, die Erreichbarkeit für den Kunden, die Aufenthaltsqualität (Sauberkeit, Gestaltung, Sicherheit) und gemeinsame Kundenkommunikation (Öffnungszeiten, Events, Service) an.

Wobei in Wohngebieten die Qualität der Wohnung (Zielgruppenspezifisch), Erreichbarkeit, Parkplatzsituation, Umfeldqualität und Versorgungsstandard (soziale und technische Infrastruktur) zählt.

#### Die Beteiligten in den Modellen

BID	HID
Gewerbetreibende	Mieter
Externe Berater	Kommunale Verwaltung
Bewohner	Banken
Vereine	Externe Berater
Wirtschaftsförderung	Fachressorts (Polizei)
Grundeigentümer	Grundeigentümer

Diese betroffenen Personenkreise werden durch eine Organisation gelenkt und gesteuert.

### Handlungsfelder der verschiedenen Projekte

BIDs werden in den Bereichen Vermarktung (Marketing), Nutzung (Branchenmixgestaltung), Ordnung (Sicherheit, Sauberkeit), Stadtgestaltung (Erscheinungsbild) und in der Qualifizierung (Service) tätig.

Bei HIDs wird auf die Infrastruktur (Verkehrsanbindungen), Nutzungsergänzungen (Nahversorger, soziale und kulturelle Einrichtungen), Ordnung, Service (Winterdienst, Abholdienste) und Stadtgestaltung (konformes Umfeld) Wert gelegt.

### Vorteile/ Chancen der beiden Modelle

Die wesentlichen Vorteile bei dem BID Modell liegt in der Senkung des Leerstandes und im Marketing. Durch gutes Marketing wird die Kundenfrequenzen erhöht und damit eine Umsatzsteigerung erzielt. Weitere Vorteile sind verbesserte Angebotsstrukturen, sowie eine erhöhte Sicherheit und Sauberkeit im Stadtraum. Durch diese Aufwertungen erfolgt ein Erhalt und Steigerung von Immobilienwerten. Das sogenannte „Trittbrettfahrerproblem“ wird durch die vereinbarten Zwangsabgaben gelöst. Und der Anreiz für zusätzliche private Investitionen steigt.

Das HID Modell zeigt seinen Vorzug in der Identifikation der Mieter mit dem Standort. Durch individuelle Anpassungen, erfolgt eine Aufwertung der Mieterstruktur und des öffentlichen Raums. Dies hat zur Folge, dass die Leerstandsrate sinkt. Weitere Vorteile liegen in der erhöhten Sauberkeit und Sicherheit im Stadtgebiet, der Erhalt und Steigerung von Immobilienwerten und somit eine Steigerung der Kreditwürdigkeit. Auch hier wird die Problematik der „Nutznießer“ durch Zwangsabgaben geregelt.<sup>11</sup>

### Nachteile/ Risiken der Modelle

Wenn BID und HID Modelle eingesetzt werden, kann dies auch negative Folgen beinhalten. Das sich zum Beispiel die Stadtverwaltung Ihrer Pflichtaufgaben in den Bereichen Stadtreinigung, Gewährleistung von Ordnung und Sicherheit sowie Erhalt und Verbesserung der Infrastruktur entzieht, aufgrund der privaten finanzierten „öffentlichen Leistungen“.

Wie bereits schon erwähnt, kann es durch die eingeführten Zwangsabgaben, wo sich alle betroffenen Grundstückseigentümer und Geschäftsleute beteiligen müssen, zum Widerstand einzelner Personen kommen. Da sich diese meist in einer schlechten wirtschaftlichen Situation befinden, ist die Bereitschaft für Investitionen sehr gering. Die darauf folgenden Auseinandersetzungen könnte das betroffene Areal in verschiedene Interessengemeinschaften spalten.

---

<sup>11</sup> Vgl. Erfahrungen mit BIDs und HIDs von Elena Wiezorek, Geschäftsführerin City Management Dresden e.V., vom 23./24. Mai 2006 zum 5. Forum Wohnungswirtschaft in Bochum

Auch die Probleme im sozialen Sektor (Bettler, Obdachlose, Drogenabhängige) werden dadurch nicht gelöst, sondern diese wandern in andere Gebiete der Stadt ab.<sup>12</sup>

### Erkenntnisse

Bei dieser Art von Projekten entstand ein neuer Ansatz in Organisations- und Finanzierungsform.

Die Finanzierung erfolgt über verpflichtete Abgaben und die Beteiligten sind insbesondere die Eigentümer und rechtliche Legitimation durch Gesetzgebung.

## **3.2 Praxisbeispiele von BID und HID Projekten**

### **3.2.1 BID Projekt: „NEUER WALL“ Hamburg**

Der erste BID in Deutschland wurde in Hamburg geplant und erfolgreich umgesetzt. Im folgenden Text wird das Projekt näher erläutert.

#### Ausgangssituation

Der Neue Wall in Hamburg ist eine weltweit bekannte Einkaufsstraße. Diese Bekanntheit verdankt Hamburg hauptsächlich dem exklusiven Branchenmix aus Flagshipstores internationaler TOP-Marken, sowie Fachgeschäften und geschmackvollen Einrichtungshäusern. Das Image des neuen Wall wird durch diese höchst qualitativen Geschäfte geprägt.

Leider ist dieses Maß an Qualität nicht außerhalb der Geschäfte anzutreffen. Die Straßen und die schmalen Fußwege sind in einem schlechten baulichen Zustand. Auch in zweiter Reihe parkende Fahrzeuge versperren jede Sicht auf die geschmückten Schaufenster. Damit wird das Umfeld gegenüber Eigentümern, Händlern und Kunden nicht gerecht. Daher musste ein einheitliches Konzept zur Umgestaltung und Verbesserung her. Erste Entwürfe existieren seit den 90er Jahren, jedoch kam es zu keiner öffentlichen Investition.

#### Gründung des BIDS

Da es extremen Handlungsbedarf gab, wurde im März 2004 ein Lenkungsausschuss gebildet. Dieser stellte sich zur Aufgabe ein Maßnahmen- und Finanzierungskonzept zu erstellen. Die Vorstellung des Konzeptes erfolgte Mitte 2005 vor dem Grundeigentümerverschein Neuer Wall. Später musste die Zustimmung zur Antragsstellung von den Grundeigentümern des neuen Wall eingeholt werden. Dies ergab eine 70%ige Befürwortung für die Gründung eines BIDs. Dieses deutliche Resultat der Zustimmung hat der Hamburger Senat aufgegriffen und den BID „Neuer Wall“ per Rechtsverordnung konstituiert.

---

<sup>12</sup> Vgl. <http://www.dr-winkler.org/downloads/bidbelegarbeit.pdf>

Start des BIDs war zum 01.10.2005 mit einem Budget in Höhe von ca. 6 Mio. EUR und eine Laufzeit über 5 Jahre.

#### Was sind die Ziele in Hamburg?

- Anpassung des öffentlichen Raums an den exklusiven Anspruch des Gebiets
- Verbreiterung der Bürgersteige um das Flanieren zu ermöglichen
- Steigerung der Aufenthaltsqualität
- Vorgabe eines Tempolimits
- Veranstaltungen (z. B. Weihnachtsaktionen mit prunkvoller Beleuchtung)
- „Neuer Wall“ als Schlagkräftige Marke entwickeln

#### Maßnahmen

Die Maßnahmen teilen sich in drei Bereiche auf. In Baumaßnahmen, Servicemaßnahmen und Marketingmaßnahmen.

##### *Baumaßnahmen*

Der Neue Wall bekommt ein edles Erscheinungsbild. Dies wird durch Verbreiterung der Gehwege mit hellem Granitpflaster geschaffen. Die Fahrspur für Fahrzeuge ist mit hellem Asphalt versehen. Auf Poller wurde weitestgehend verzichtet. So entstand ein einheitliches Erscheinungsbild. Neue Straßenmöbel und Bänke, Fahrradständer und neue Mülleimer runden den eleganten öffentlichen Raum ab.

Vor jedem Geschäftseingang wurden Pflanzkübel angebracht. Diese werden saisonbedingt einheitlich bepflanzt. Die Pflege übernimmt eine Servicegesellschaft. In der Umgebung der Sitzmöglichkeiten werden Bäume gepflanzt, die ein angenehmes Flair vermitteln und zum Verweilen einladen.

##### *Servicemaßnahmen*

Ein umfassender Service für Kunden und Anlieger wurde durch ein Dienstleistungsunternehmen gewonnen. Ein District-Manager steht den Anliegern jederzeit zur Verfügung. Der Manager koordiniert und überwacht die ablaufenden Serviceleistungen. Zusätzlich zur Stadtreinigung sorgt ein Servicedienstleister für Sauberkeit im „Neuen Wall“.

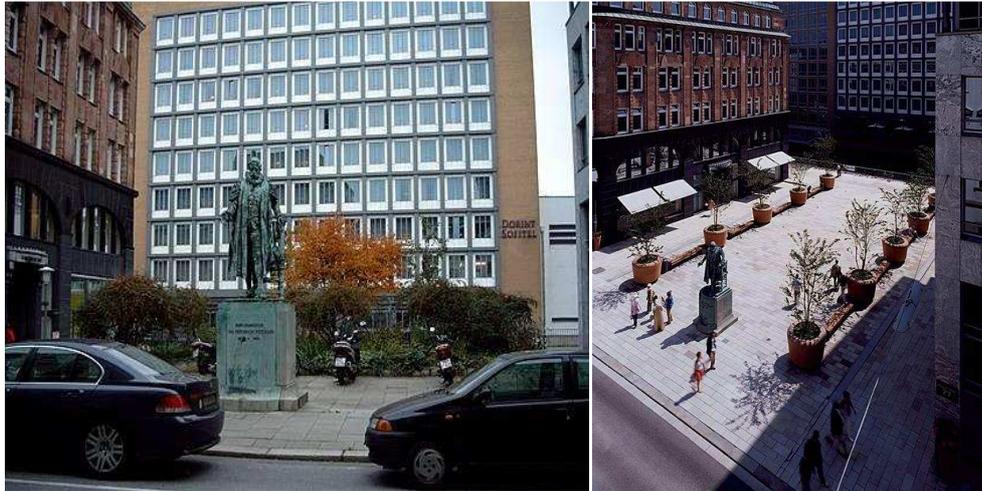
Für die Überwachung der Park- und Lieferzonen wurden extra Servicekräfte eingestellt. Sie dienen als Unterstützung der Polizei.

##### *Marketingmaßnahme*

Es finden Veranstaltungen für die gehobene Zielgruppe statt. Printmedien und andere PR Maßnahmen sind in einer hochwertigen Qualität der Zielgruppe angepasst. Es wird die

Vernetzung der Anlieger des „Neuen Wall“ gefördert. Ebenso wurden Standort- und Marktanalysen durchgeführt.

Seit Mai 2006 wurden die Baumaßnahmen erfolgreich abgeschlossen und die Langzeitmaßnahmen des Service und des Marketing weitergeführt.<sup>13</sup>



**Abbildung 2:** Der Bürgermeister auf dem Petersen Platz in Hamburg  
(links: vorher, rechts: nachher)

**Quelle:** www.bid-neuerwall.de, Fotos

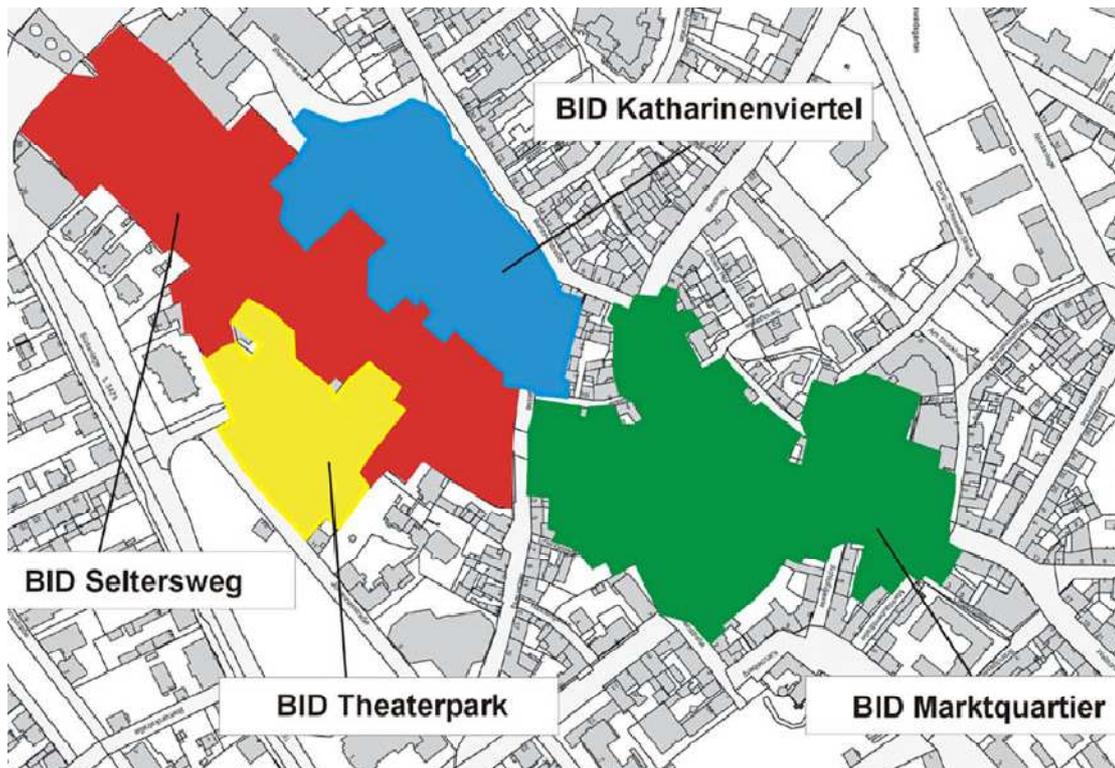
### 3.2.2 Gießener BID Modell

Das Gießener BID Modell ist in vielerlei Aspekten anders konstruiert als die beiden bekannten Hamburger BID Modelle. Das Gießener Modell ist als Raster und Vorgabe BID für andere Projekte in Deutschland angedacht. Dieses Projekt gliedert sich in den nachstehenden Konstruktionsprinzipien.

#### Konstruktionsprinzip Nr. 1: Zwei-Ebenen-Ansatz

Das signifikanteste am „GiBID“ ist die flächenhafte Abdeckung einer Innenstadt durch weitere direkt angrenzende BIDs. Diese bewahren die Zersplitterung der Innenstadtbereiche. Voraussetzung jedoch ist, dass nicht das gesamte Stadtgebiet in BIDs gegliedert wird.

<sup>13</sup> Vgl. <http://www.bid-neuerwall.de>



**Abbildung 3:** Gießener BIDs im Überblick

**Quelle:** stadt.info Nr. 26 [2006], S. 7

Bei mehreren BIDs nebeneinander entsteht ein großes und dadurch leistungsstarkes Areal ohne mögliche Problemverlagerungen. Durch verschiedene angrenzende BIDs, werden ein Struktur- und interessenhomogene Bereiche zusammengestellt. Dies ist für die Gestaltung der Konzepte und der Akzeptanz bei den Akteuren in den einzelnen Arealen von Bedeutung.

In organisatorischer Betrachtung bietet der Zwei-Ebenen-Ansatz die Möglichkeit zur Abstimmung der innerstädtischen Aktivitäten. So kann Innenstadtwerbung besser koordiniert werden. Derzeit erfolgt die Abstimmung über Werbemaßnahmen aus einem Team von Sprechern aller BIDs. AB 2007 soll dies über ein gemeinsames Stadtmarketing erfolgen.

In finanzieller Hinsicht werden die BIDs in Gießen mit Ihren jeweiligen Geldern für eine gemeinschaftliche Innenstadt- bzw. Eventwerbung genutzt. Oft reicht bei kleineren BIDs der Etat für eine professionelle Organisation von Maßnahmen nicht aus. Ohne dieses Bündnis könnte sich nicht jedes einzelne BID eigenes Personal leisten.

Die BID-Abgabe wird in Gießen über die Stadtlage entschieden. Bei A-Lage-Eigentümer wird angenommen, dass sie mehr Mieteinnahmen haben, daher ist die Abgabe höher als bei Eigentümer der B- und C-Lage. Diese Differenzierungsmöglichkeit ist in Hamburg, Hessen und Bremen nicht vorgesehen. Diese richten sich nach dem finanzschwächeren Eigentümer und so entgehen Ihnen eventuelle Finanzierungsmittel.

### Konstruktionsprinzip Nr. 2: Langfristigkeit der Konzeptanlage

Das Augenmerk liegt nicht nur in der Konzeptplanung der nächsten fünf Jahre, sondern für ein Projekt über eine Laufzeit von ca. zehn bis fünfzehn Jahren. Der langfristige Orientierungsrahmen der BID-Entwicklung dient einem Profilierungskonzept für die einzelnen Quartiere. In planmäßiger Hinsicht übernimmt es die Aufgabe, marktstrategische Perspektiven zu entwickeln und festzulegen. Daher wurden sorgfältige Profilierungsmöglichkeiten entwickelt. Daraus konnten Maßnahmenvorschläge mit mittel-, kurz- und langfristigen Umsetzungszeiträumen gebildet werden. Aus diesem Maßnahmenkatalog wurden alle Schritte herausgenommen die zur Umsetzung des Fünf-Jahres-BID dienen. Dies wird vom Gesetzgeber vorgeschrieben.

Die Ausrichtung der Arbeit an Zielperspektiven eröffnet die Möglichkeit, das Controlling nicht nur die Maßnahmendurchführung beobachtet, sondern auch die Wirkungsweise. Spätestens wenn die Verlängerung des BIDs auf dem Plan steht, werden die betroffenen Eigentümer nicht nur danach fragen, ob die entworfenen Maßnahmen durchgeführt worden sind, sondern was sie für einen Nutzen gebracht haben.

Da langfristige Pläne meist inflexibel sind, wird in Gießen auf folgendes Wert gelegt. Die Maßnahmenpläne werden so feinteilig wie nötig formuliert, um programmatische Verbindlichkeiten zu erzeugen. Andererseits so grob wie nötig ausgearbeitet, um die Möglichkeit der Ausgestaltung zu bewahren. Die Detailformulierung erfolgt in den jährlichen Wirtschaftsplänen.

### Konstruktionsprinzip Nr. 3: Markenbildung auf Quartiersebene

In dem Profilierungskonzept ist auch die Markenbildung der einzelnen Quartiere mit verankert. Inhaltlich steht sie für den BID-Ansatz als „Place Branding“. Damit wird der Ansatz verfolgt, Orten Markencharakter zu verleihen. So wird für jedes Gebiet die besonderen Eigenschaften herausgefiltert. Diese werden weiterentwickelt und am Markt gestärkt. Wenn die Markenbildung funktioniert, sollte in den Köpfen der Kunden immer ein bestimmter Erinnerungsfaktor wieder kommen. Die Marke wird als Richtung für bestimmte Werbemaßnahmen genutzt.

Die Markenbildung hat in der Gebietsentwicklung Konjunktur. Denn jede Stadt definiert sich meist über städtebauliche Besonderheiten oder Gewerbebesatz. Durch diese „Place Branding“ wird dem jeweiligen Quartier eine eigenständige Wertigkeit zugeordnet und damit nicht länger negativ über die Distanz zu A-Lage als „Nebenlage“ bezeichnet. Daher präsentiert sich das BID des „Theaterparks“ (gilt als Nebenlage) mit einem gehobenen Zielpublikum. Die Zielgruppe wird daher mit kulturellem Flair und edlen Warenangebot versorgt. Das BID „Marktquartier“ ist mit Hinblick auf die reifere Generation ausgerichtet. Daher wird auf persönliche Beratung und Übersichtlichkeit der dortigen Fachgeschäfte Obacht gegeben. Die Marke des

„Katharinenviertel“ dient als kommunikativer Treffpunkt insbesondere für Familien. Der „Seltersweg“ ist ein Gebiet in A-Lage, wo ein breites Warensortiment vorzufinden ist. Damit richtet sich dieses Quartier auf ein marken- und trendorientiertes Publikum. Somit stehen die einzelnen Gebiete nicht mehr in direkter Konkurrenz zueinander. Auch die Vielfalt, Leistungsstärke und Funktionalität einer Stadt wird dabei verdeutlicht. Zu bemerken ist hierbei, dass der amerikanische BID auf den Schwerpunkt „Markenbildung“ keinen Wert legt.

#### Konstruktionsebene Nr. 4: Zugehende Kommunikation

Viele BIDs in Deutschland sind weniger auf kommunikative Konzepte gestützt. Der Gießener BID möchte eine sehr transparente und beteiligungsaktive Entwicklung der einzelnen Konzepte anstreben.

Beim Gründungsverfahren kann schon ein kleiner Kreis von Immobilieneigentümern das Vorhaben zu Fall bringen. Daher wird mit den Eigentümern aktiv gesprochen um eventuelle Bedenken zu beseitigen und Interessen zu erfahren. Das Konzept wird möglichst den Wünschen und finanzielle Möglichkeiten angepasst. Somit ist das Risiko der Zustimmung abzuschätzen.

Letztendlich müssen sich BID-Verantwortliche ein Jahr vor Ende des Vorhabens die Zustimmung zur Weiterführung bemühen, damit ein nahtloser Übergang zu den Folge-BIDs sichergestellt wird.

#### Konstruktionsebene Nr. 5: Verzahnung von BID und städtischer Planung

Bei BID Modellen muss in Deutschland auch die städtische Planung mit einbezogen werden. Da dies in Gesetzen als Hoheitsmaßnahme verankert ist. Das hierbei Konfliktpotential zwischen Kommune und Eigentümern liegt, ist wohl jedem bewusst. Die Streitfaktoren liegen in den Funktionszuweisungen, den Prioritäten des Maßnahmenplans, den Ansprüchen an den öffentlichen Raum um einige zu nennen. Daher stellt sich der Gießener BID zur Herausforderung die Interessen der Stadt und der Eigentümer in Einklang zu bringen. So wird die Mitwirkung an Maßnahmenkonzepte der städtischen Planung mit im BID-Lenkungsausschuss gewährleistet. Auch städtische Sanierungsmaßnahmen werden zeitlich, inhaltlich und finanziell im BID mit koordiniert.

#### Konstruktionsebene Nr. 6: Direkte Steuerung

Die Frage die sich nach der Gründung stellt ist: „Wer übernimmt die operativen Geschäfte?“. Je nach Höhe des Etats ist ein professionelles Management von Notwendigkeit. Die anderen BIDs in Deutschland haben sich für einen Dienstleister entschlossen. Die Gießener BID-Gründer haben sich für einen anderen Weg entschieden. Jeder BID in Gießen gründet einen Trägerverein, indem die Zahler auch gleichzeitig die Entscheider sind. Der Vorteil der sich daraus ergibt ist die so genannte „direkte Steuerung“. Denn bei diesem Bündnis können die

Eigentümer selbst eingreifen und bestimmen welche Maßnahmen durchgeführt werden. Die Mitsprache wird privatrechtlich oder über den öffentlich rechtlichen Vertrag geregelt. Zu beachten ist die gesetzliche Autonomie des Aufgabenträgers. Daher verfügen die Eigentümer nicht über den Charakter der Weisungsbefugnis. Ein weiteres dafür sprechendes Argument liegt darin, dass das BID Konzept weniger detailliert festgeschrieben werden muss als bei einem externen Aufgabenträger. Der Einfluss auf den externen Aufgabenträger ist nur begrenzt möglich. Durch eigene Steuerung erzielt man in der gesamten Laufzeit mehr Gestaltungsspielraum.<sup>14</sup>

Das Gießener Modell ist anders strukturiert wie andere bekannte BIDs in Deutschland. Ob diese Variante besser oder schlechter ist kann noch nicht gesagt werden, da noch keine ausreichenden Erfahrungswerte vorliegen. Eins verdeutlicht uns das BID Modell, dass die Umsetzung viel Spielraum und kreatives Denken zulässt.

### **3.2.3 HID Modell: „Bündnis für Wohnen“ des Arbeitskreises Wohnen in Münster**

Derzeit existieren in Deutschland nur informelle HID Kooperationen, da formelle Kooperationen noch nicht möglich sind. Denn dazu fehlt eine Gesetzgebung auf Landesebene.

Bei informellen Kooperationen handelt es sich um einen losen Zusammenschluss oder Verein von Immobilieneigentümern. Dieses Bündnis basiert auf freiwilliger Mitgliedschaften und die zu entrichtenden Abgaben auch. Dabei wird die Problematik der „Trittbrettfahrer“, die sich zu Unrecht bereichern, nicht gelöst. Dazu kommt noch die fehlende Planungs- und Finanzierungssicherheit, wobei das Budget stark schwankt. Die Bildung eines Managements erfolgt häufig auf ehrenamtlicher Grundlage.<sup>15</sup>

Das „Bündnis für Wohnen“ des Arbeitskreises Wohnen in Münster ist ebenfalls eine informelle Kooperation. Diese gründete sich aus Vertretern der Münsteraner Architekten, Wohnungsunternehmen, Mietervereinen, Haus- und Grundeigentümer, der Wohnungsbaufinanzierung, der Verwaltung, politische Parteien und zahlreiche Institutionen aus Wirtschaft und Gesellschaft Münsters. Das Bündnis stellt sich der Herausforderung des demografischen Wandels an den verschiedenen Wohnstandorten und strebt an, den Wohnungsmarkt in Münster als einen beherrschenden Standortfaktor zu erhalten und zu einem nutzbringenden Faktor für die Bevölkerungsentwicklung zu machen. Dabei kann auf vorangegangene Konzepte in Münster, wie das HPW 2005 (Handlungsprogramm Wohnen), aufgebaut. Das Programm beinhaltet bestimmte Handlungsempfehlungen.

---

<sup>14</sup> Vgl. Erfahrungen des Gießener BID-Modells werden bundesweit Maßstäbe setzen, Stadt.info Nr. 26/ 2006, Seite 7 - 16

<sup>15</sup> Vgl. Erfahrungen mit BIDs und HIDs von Elena Wiezorek, Geschäftsführerin City Management Dresden e.V., vom 23./24. Mai 2006 zum 5. Forum Wohnungswirtschaft in Bochum

Dieser Arbeitskreis setzt sich zentrale Ziele wie:

- Sicherung und Stärkung des Wohnstandortes Münster und die Qualität der Quartiere
- Unterstützung der Bestandserneuerungen und Infrastrukturentwicklung, durch vorsorgende Gestaltung und Anpassungsstrategien an die Wirkungen des demografischen Wandels
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Realisierung einer nachfragegerechten, zukunftssicheren Bauland- und Neubaupolitik

Im Vorfeld untersuchte die Stadt Münster verschiedene Wohngebiete unter bestimmten Bewertungskriterien nach Flächenpotentiale, Eigentumsverhältnisse, Restriktionen, Lage im Quartier, Bewohner und Synergien.

Durch eine Analyse wurde in erster Linie festgestellt welche Ausgangslage liegt vor. Wo sich das Kernproblem befindet und welche Maßnahmen getroffen werden können.

Am Beispiel des Geistviertels in Münster ergab die Analyse folgendes Ergebnis:

#### Ausgangslage/Problematik

Das Gebiet liegt sehr nah am Stadtkern und besitzt eine dichte Infrastruktur. Nahversorgungsmöglichkeiten sind gut ausgebaut. Mit mehreren Kindergärten, Schulen und einem Stadtbad bietet das Geistviertel ein ausreichendes Angebot für Familien. Der Stadtteil wird durch zwei- bis dreigeschossig Gebäude geprägt, die überwiegend aus den 20er bis 50er Jahren sind. Auch Eigenheime sind vorhanden. Das Wohnumfeld besteht aus einem hohen Anteil von Grünflächen und geringen Dichten. Daher kann dieses Gebiet als sehr qualitativ beurteilt werden.

Die Bevölkerungszahl hat trotz reger Neubauaktivitäten seit 1993 bis Ende 2002 um 10% abgenommen, obwohl Leerstände im Geistviertel nicht zu verzeichnen sind. Der Anteil der über 64 Jährigen liegt im städtischen Durchschnitt, jedoch der Anteil der Kinder ist vergleichsweise gering. Es ist anzunehmen, dass in den kommenden Jahren der Anteil der älteren Menschen zunimmt. Bedingt durch die weitere demografische Entwicklung und der Zusammensetzung des Wohnungsangebots im Quartier.

Die Arbeitsgruppe sieht gute Chancen, dass das Wohnviertel sich positiv entwickelt. Das Geistviertel zeichnet sich durch ein gutes Image aus, was wiederum eine gute Vermarktungsgrundlage bei bestehenden und neuen Wohnangeboten darstellt.

## Maßnahmen

- Zusätzliche Wohnungsangebote schaffen
- Familien im Wohngebiet halten, neue Einwohner gewinnen
- vorhandene Wohnungsangebote (Grundrisse, Ausstattung) an die Nachfrage der Zielgruppen (Familien, älter werdende Bewohner) anpassen
- Auslastung von Kindergärten und Grundschulen
- Nachfrage nach Grundversorgungsangeboten ausbauen
- Umzugseffekte gezielt ausnutzen, vorhandenen Wohnraum effizient einsetzen (Umzugsmanagement)
- Einfluss auf Wohnungsbelegung erlangen

Die Stadt Münster empfiehlt, dass das „Bündnis für Wohnen“ nach Mitteln und Wegen sucht, um die Entwicklung des Vorhabens in diesem Quartier zu unterstützen und zu begleiten.<sup>16</sup>

Da in Deutschland noch kein HID bis zum Ende durchgeführt worden ist, stehen noch einige Fragen offen:

1. Lassen sich Angebotslücken im Wohnungsbestand mittels HID Kooperationen angehen?
2. Lässt sich durch HIDs Rückbau durchführen?
3. Bei welcher Art von Eigentümerstruktur ist ein normatives Instrument erforderlich bzw. erfolgsversprechend?
4. Muss ein gesondertes Management entstehen bzw. welche vorhandenen Strukturen lassen sich nutzen?

Doch vielen ist bewusst, wenn sich HIDs in Zusammenarbeit mit der Kommune verwirklichen, entstehen einige Chancen der Kooperation:

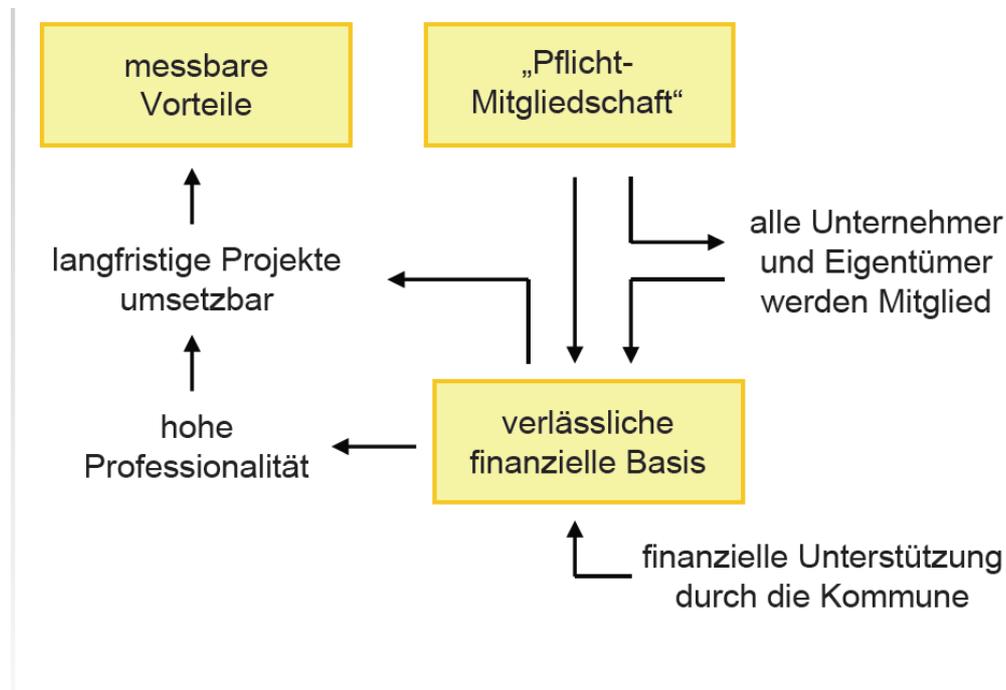
- durch HID Projekt wird eine neue Kommunikationskultur aufgebaut,
- hierbei erfolgt eine Bündelung von öffentlichen und privaten Ressourcen,
- eine Entwicklung von standortbezogenen Lösungsansätzen,
- Schaffung einer Qualifizierung durch zeitliche Begrenzung
- Know-how-Transfer (Professionalisierung)
- Stärkung der lokalen Verantwortung und direkten Handlungsmöglichkeiten
- Erstellen von Sicherheiten in der Planung und Finanzierung

Des Weiteren liegt der Vorteil in der Struktur des HIDs. Denn Hierbei wird die Planung und Finanzierung festgelegt und gesteuert. Es gibt durch die Einnahmen über die Kommune

---

<sup>16</sup> Vgl. [http://www.muenster.de/stadt/stadtentwicklung/pdf/Dokumentation\\_AK3\\_\(1\).pdf](http://www.muenster.de/stadt/stadtentwicklung/pdf/Dokumentation_AK3_(1).pdf)

regelmäßig und in gleicher Höhe ein bestimmtes Budget und damit lassen sich langfristige Projekte umsetzen. Jeder Eigentümer muss sich beteiligen.<sup>17</sup>



**Abbildung 4:** Strukturelle Chancen

**Quelle:** City Management Dresden e.V., Erfahrungen mit BIDs und HIDs [2006], S. 22

Welche weiteren Probleme und Nachteile noch entstehen können, ist derzeit nicht sicher abzuschätzen, da die Erfahrungswerte wesentlich geringer sind als bei BID Projekten.

#### 4 Gesetzliche Verankerungen von BID und HID

Die Änderung des BauGB zu Beginn des Jahres bezieht sich u.a. auf die „Erleichterung von Planungsvorhaben für die Innenentwicklung der Städte“ und Grundlagen für „Private Initiativen zur Stadtentwicklung“. Ziel dieser Gesetzgebung liegt darin, dass die Stärkung der Innenentwicklung bei der Aufstellung von Bebauungsplänen und Schaffung investitionsfreundlicher Rahmenbedingung erfolgt. Ein weiteres Ziel des Gesetzgebers ist es, die Inanspruchnahme von Neubebauung auf unbebauten Grundstücken zu reduzieren. Damit das „Leben“ in die Stadt zurückkehrt und keine Brachflächen in Stadtzentren und Stadtgebieten entstehen. Daher wird die „Innenentwicklung“ gefördert. Dies betrifft vorrangig Bahn-, Post-, Industrie- und Militärgrundstücke, deren Nutzung aufgegeben oder verlagert wird. Diese freiwerdenden Flächen, die sich meist im Stadtinneren befinden, sollen neuen Nutzungen

<sup>17</sup> Vgl. Erfahrungen mit BIDs und HIDs von Elena Wiezorek, Geschäftsführerin City Management Dresden e.V., vom 23./24. Mai 2006 zum 5. Forum Wohnungswirtschaft in Bochum

zugeführt werden. Durch private Aktivitäten mit Kooperation der Stadt/Gemeinde wird ein einheitliches, nachhaltiges Entwicklungskonzept für diese Flächen erstellt.

Zu dem gibt es neue Regelungen im Bebauungsplan der Innenentwicklung. Diese verfolgen zwei wesentliche Absichten: Zum einen soll der Bebauungsplan im beschleunigten Verfahren durchgeführt werden, zum anderen soll die Reduzierung des Prüfumfanges die die Umweltauswirkung der Planung im Hintergrund verfolgt werden. Beim beschleunigten Verfahren liegt der Schwerpunkt in der Größenordnung der Flächen (bis 20.000m<sup>2</sup> befindet sich die Fläche im Geltungsbereich dieses Verfahrens, ab 20.000m<sup>2</sup> bis 70.000m<sup>2</sup> Grundfläche ist eine Vorprüfung des Einzelfalls nötig). Dies ist für umfangreiche HID bzw. BID von bedeutend, da dies Kosten und Zeit erspart.

Speziell in den Gebieten Business Improvement District und Immobilien- und Standortgemeinschaften wird im § 171 f BauGB eine neue rechtliche Grundlage geschaffen. Bei BID und HID Projekten erfolgt die Finanzierung über Mitgliedsbeiträge, die auch von denjenigen abzuführen sind, die sich gegen eine Bildung eines BID/HID ausgesprochen haben. Aus diesem Grund müssen gesetzliche Regelungen erzeugt werden, die gegenüber Dritten durchsetzbar sind. Jedoch obliegt es den einzelnen Bundesländern hierfür gesetzliche Festlegungen zu treffen. Die im BauGB geschaffene Regelung bildet nur einen Rahmen, der in den restlichen 12 Bundesländern, die dieses Instrument noch nicht kennen, noch auszufüllen ist.<sup>18</sup>

**Länder mit BID-Gesetz:**

Hamburg (seit Januar 2005)  
Hessen (seit Januar 2006)  
Bremen (seit Juli 2006)  
Schleswig-Holstein (seit Juli 2006)

**Gesetzesentwürfe  
angekündigt / in Vorbereitung**

Nordrhein-Westfalen  
Sachsen

Das Bundesbauministerium plant,  
BIDs im Baugesetzbuch zu verankern  
und so einen Rahmen für die  
Landesgesetzgebung zu erstellen.

**Abbildung 5:** Länder mit BID-Gesetzen

**Quelle:** stadt.info Nr. 26 [2006], S. 4

<sup>18</sup> Vgl. Schutz der Innenstädte erleichtert, Immobilienwirtschaft 02/2007, Seite 49 und 50

Im Ganzen enthält der Gesetzestext die begrifflichen Klärungen des Bereichs, dessen Präzisierung den Landesgesetzgebern obliegt. Die gesetzliche Bestimmung ist darauf ausgerichtet, dass die Festlegung von Arealen für private Bündnisse nicht auf die spezielle Gebietskulisse von Geschäftslagen und Innenstädte begrenzt ist, sondern alle städtebaulichen Bereiche einschließt. Denn für die Steigerung der städtebaulichen Qualität, Funktionalität und optischen Erscheinung besteht nicht nur im innerstädtischen Bereich Bedarf. Private Initiativen sollen auch im Gebiet des Wohnquartiers tätig werden, die z.B. Errichtung eines Kinderspielplatzes, Umgestaltung von Grünflächen und Tiefgaragen. Dabei sind nicht nur bauliche Maßnahmen eingebunden, sondern auch Freizeitangebote für Jugendliche und andere soziale Maßnahmen.

Hierbei hat der Gesetzgeber ein flexibles Gesetz entworfen, was nicht nur in einem spezifischen Bereich angewendet wird, sondern einen vielseitigen Einsatz in der Stadtentwicklung/-planung.

## **5 Fazit und Ausblick**

In Hinblick auf die Problematik an den Zentren- und Wohnstandorten wie auch prozeduralen und inhaltlichen Merkmalen darstellt, dass sich eine Weiterentwicklung bzw. Modifizierung des BID-Modells für Wohnsektoren sinnvoll sein kann. Bei beiden Grundsätzen ist das verbindende Element die dauerhafte intensive und verbindliche Zusammenarbeit öffentlicher und privater Akteure in Form eines neuen städtischen Managements für einen festgelegten Stadtraum.

Solch ein Verfahren lässt sich nur im gegenseitigen Miteinander übergeordnet lenkender und lokal handelnder Akteure anhand bestimmter Modellprojekte entwickeln. Dies zeigen auch die Pilotprojekte in verschiedenen Bundesländern. Diese entwickeln durch Ihre speziellen finanziellen, strukturellen und personellen Handlungsmöglichkeiten, dem Nachfrageverhalten privater Akteure sowie politische Konstellationen individuelle Strategien.

Dies könnte auch in der Wohnungswirtschaft funktionieren mit Bedacht auf den demografischen Wandel ergebenden Altersstrukturveränderungen. Das Agieren aus Quartieren und dadurch einen Schritt aus dem Einzelunternehmen heraus zu gehen ist eine wichtige Voraussetzung, um den Prozess des Stadtumbaus als Gemeinschaftsaufgabe zu sehen. Der Erfolg durch erste Maßnahmen erzeugt Vertrauen, welches für komplizierte Aufgaben wie den Rückbau von Bestandimmobilien erfordert.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Vgl. Erfahrungen mit BIDs und HIDs von Elena Wiezorek, Geschäftsführerin City Management Dresden e.V., vom 23./24. Mai 2006 zum 5. Forum Wohnungswirtschaft in Bochum

## Literaturverzeichnis

### Internet

1. Untersuchung von BIDs vom Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein- Westfalen, 2001
2. Erfahrungen mit BIDs und HIDs von Elena Wiezorek, Geschäftsführerin City Management Dresden e.V., vom 23./24. Mai 2006 zum 5. Forum Wohnungswirtschaft in Bochum
3. <http://www.muenster.de/stadt/stadtentwicklung>
4. Stadt.info Nr. 26/ 2006
5. <http://www.dr-winkler.org>
6. <http://www.bid-neuerwall.de>
7. <http://www.bsz-bw.de/fh-nuertingen/volltexte/2004/74/pdf/Diplomarbeit.pdf>

### Zeitschrift(en)

Immobilienwirtschaft 02/2007, Schutz der Innenstädte erleichtert, Seite 49 und 50