GMA

Forschen. Beraten. Umsetzen.

LEERSTANDSKONZEPT

für die Stadt Bautzen

Analyse, Strukturbetrachtung, Empfehlungen

Dresden, den 26.11.2020

Agenda

- Ausgangssituation / Aufgabenstellung
- Ergebnisse Leerstandserhebung
- Kategorisierung und Verteilung der Leerstände
- Schlüsselimmobilien und städtebauliche Funktionalitäten
- Ergebnisse Befragung Eigentümer
- Fazit und Handlungsempfehlungen

Ausgangssituation Bautzen

Überregional bedeutsamer Einzelhandelsstandort

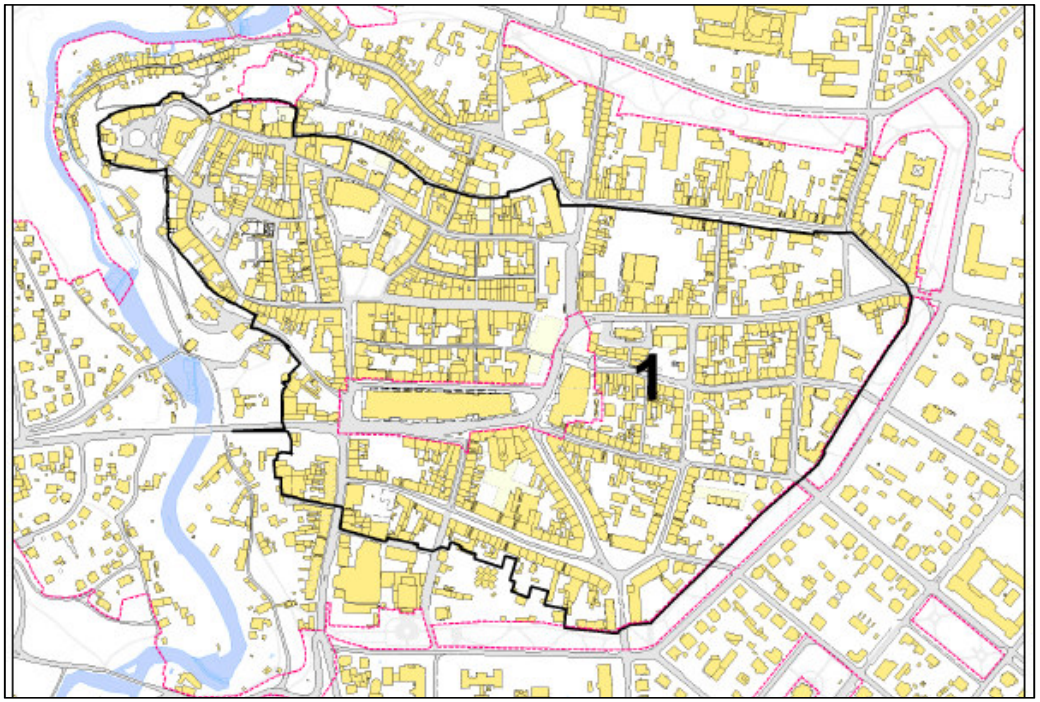
- ca. **39.000 Einwohner**
- Teil des oberzentralen **Städteverbundes** Görlitz-Hoyerswerda-Bautzen
- **Kaufkraftindex***: **88,0** (Bundesdurchschnitt 100),
  - zum **Vergleich**: Hoyerswerda: 89,5, Kamenz: 84,9, Görlitz: 82,3, Radebeul: 104,2
- **Zentralität** (Verh. Umsatz/Kaufkraft)*: **1,64**,
  - zum **Vergleich**: Hoyerswerda: 147,2, Kamenz: 167,1, Görlitz: 120,2, Radebeul: 67,8
- **Verkaufsfläche****: ca. **120 Tsd. m²**, Verkaufsfläche **je Einwohner**: **3,08m²**
- wesentliche EH-Standorte Innenstadt: **Kornmarkt-Center** mit Medimax, insges. ca. 8.000m², **Edeka**, **Intersport**, **Lidl**
- Leerstandssituation Innenstadt: **2008**: **59 Leerstände**, **2020**: **75 Leerstände** registriert

*) MBR 2020
**) Handelsatlas Sachsen 2015

Aufgabenstellung

Erarbeitung Leerstandskonzept – 1. Analyse vervollständigen

- Vertiefung und Konkretisierung vorhandene Datenbasis
- vollständige Leerstandserhebung im Untersuchungsgebiet „Zentraler Versorgungsbereich Innenstadt“ (laut Einzelhandelskonzept 2008 und Fortschreibung 2011)
- Bewertung der Mikrostandort- und Objektsituation
- Analyse der Lage- und Strukturbeziehungen in der Innenstadt
- Schriftliche bzw. Online-Befragung aller Eigentümer
- Strukturierung der Objekte nach Objekt- und Umfeldzustand
- Vertiefende Recherche zu Perspektiven der Leerstände



Aufgabenstellung

Erarbeitung Leerstandskonzept – 2. Datenauswertung

- Kategorisierung nach Objekt- und Umfeldbewertung
- Recherche Gesprächsbereitschaft Eigentümer
- Auswahl von Schlüsselobjekten zur Vertiefung möglicher Entwicklungsperspektiven
- Ursachenforschung über persönliche Gespräche mit Eigentümern
- Ausblick und Handlungsempfehlungen

Objekt Straße/ Hausnr.													
Lage innerhalb Innenstadt		1 = Haupteinkaufslage 2 = Nebenlage 3 = sonstiges, und zwar											
Eigentümer (evt. Name Geschäft o. Eigentümer)		1 Einzelperson 2 mehrere Personen/ ErbenG. 3 Untern./ öffentl. Hand/ Fonds				Ansprechpartner, Adresse, Kontakt Ansprechpartner zur Vermietung: Fa, Ansprechpartner, Adresse, Kontakt							
Bemerkungen													
Lage / Infrastruktur	**Fernwirkung**	1 = hohe Fernwirkung 2 = nur bedingt auffällig 3 = kaum wahrnehmbar 4 = nicht erkennbar		Zustand Immobilie	**Denkmal-schutz**	1 = Ja 2 = Nein		Nutzung	**Anzahl Räume**			Eigentümerinformationen	**bisherige Nutzung**	EH DL Gastro Zwischennutzung Wohnen
	dominierende Umfeldnutzung	H = Handel G = Gastronomie DL = Dienstleistung M = Mischnutzung V= Verwaltung W = Wohnen			**Größe**	Zuschnitt Ladenfront in qm Zuschnitt Ladentiefe in qm Gesamtgröße in qm			**Barriere-freiheit**	1 = Ja 2 = Nein			**Miethöhe und Neben-kosten**	bisherige Miethöhe in qm / Monat gewünschte Miethöhe in qm / Monat
	Umfeldeinschätzung (Kriterien vorhanden und attrraktiv)	S = sauber, gepflegt V = Vorzone F = Fahrradständer SG = Sitzgelegenheit(en) P = Papierkorb/-körbe SP = Spielgelegenheit vor Objekt SB = Straßenbeleuchtung G = Begrünung / Bepfl. Bel = Beleuchtung an Fassade oder in Vorzone			**Innenaus-stattung**	Art der Heizung (Öl, Gas, andere) Einbauten (Theken, Regale, Wandmöbel, andere) Beleuchtung Kommunikation (Tel., Internet, TV) Toilette (getrennt, unisex)			**Nutzflächen**	1 = klein 2 = mittelgroß 3 = groß ggf. genauer Wert Anzahl Etagen Etagenverteilung			**Kontakt mit Leerstands-management**	A = an kurzfristiger Abstimmung zur Unterstützung der Vermarktung meines Leerstands-Objektes interessiert B = Gern kann die Vermarktung auch meines Leerstands mit unterstützt werden. Eine kurzfristige Abstimmung dazu ist mir jedoch nicht möglich C = Ich bitte darum, mein Leerstandsobjekt nicht in die weitere Unterstützung zur Vermarktung einzubeziehen
	Stellplatz-möglichkeiten	1 = Ja, vor dem Geschäft 2 = ja, in der Nähe 3 = Nein			**baulicher Zustand**	1 = Sanierung 2 = Umnutzung 3 = Umbau/ Renovierung 4 = Abriss 5 = bei optimaler Nutzung – kein Handlungsbedarf			**Vorschläge Nachnutzung**	EH DL Gastro Zwischennutzung Wohnen ...			**Nutzungsvor-stellungen**	Interessenten vorhanden Einzelhandel Gastro Freizeit Dienstleister
	Verkehrsan-bindung	FGZ ÖPNV PKW Fahrrad			**Handlungserfor dernisse / Innen**	B = Barrierefreiheit A = defekte Außenanlagen E = Elektrik H = Heizung M = Malerarbeiten			**konflikt-trächtige Nutzungen**	1 = Ja, 2 = Nein, z. B. keine Gastro			**Objektbe-schaffenheit, notw. Repar.**	baulich technisch sonstiges
					Vermietbarkeit laut Eigentümer	sofort mittelfristig langfristig							**Kaution**	
Gesamtbewertung													

Agenda

- Ausgangssituation / Aufgabenstellung
- Ergebnisse Leerstandserhebung
- Kategorisierung und Verteilung der Leerstände
- Schlüsselimmobilien und städtebauliche Funktionalitäten
- Ergebnisse Befragung Eigentümer
- Fazit und Handlungsempfehlungen

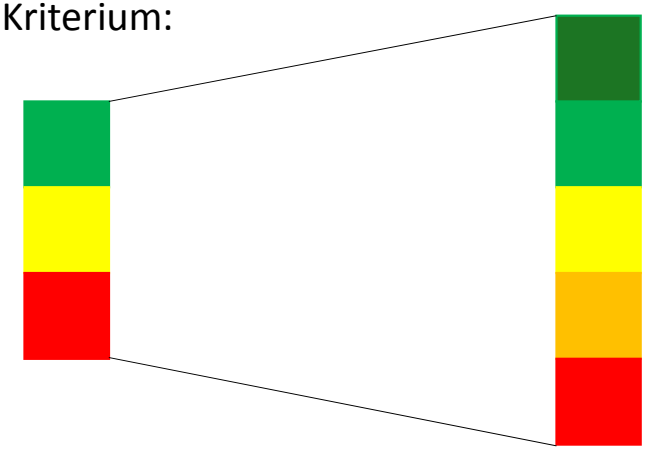
Erhebung und Bewertung der Objekte

Es wurden 75 Leerstände in der Innenstadt erhoben und bewertet.

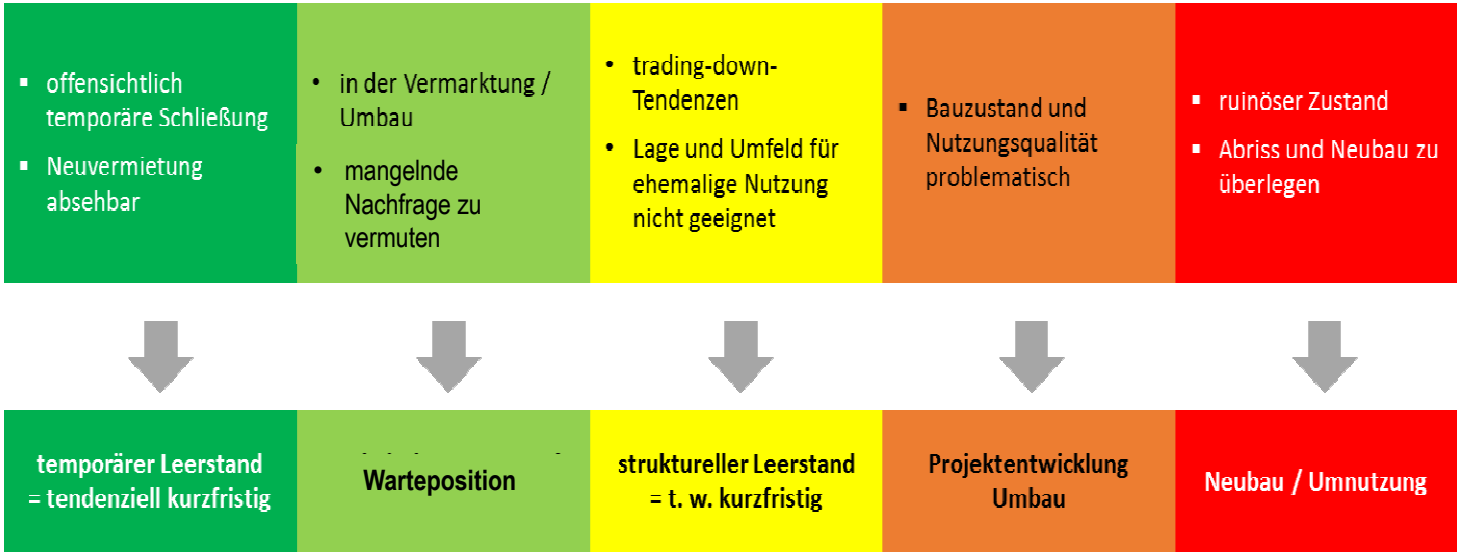
- **Adresse** (Lage und Fernwirkung)
- **Größe** (Ladenfront, soweit einsehbar)
- **Baulicher Zustand**
- **Nutzungs- und Vermietungsinformationen**
- **Infrastruktur und Verkehrsanbindung**
- **Umfeldbewertung** (Erreichbarkeit, Visibilität, Mikroumfeld)
- Vorschläge **Nachnutzung**

Je Kriterium:

zusammenfassende Bewertung:



Kategorisierung der Leerstände



Ergebnisse der Erhebung

Leerstände im *ruinösen Zustand* weisen wenig Potenzial auf.

19 x

Bewertung überwiegend sehr negativ…

Lage

- Neben- und Wohnlage
- keine oder kaum Fernwirkung

Umfeldeinschätzung

- überwiegend hohe Sauberkeit
- z. T. Fahrradständer, Sitzgelegenheiten, Papierkörbe
- z. T. auch Begrünungen/ Bepflanzungen

Verkehr/Infrastruktur

- überwiegend Stellplätze in unmittelbarer Nähe oder vor dem Geschäft
- nur PKW-Anbindung

Vorschläge zur Nachnutzung:

- nur vereinzelt Einzelhandel
- Dienstleistungen oder Sonstiges (z. B. Gewerbe, Verwaltung)

Ergebnisse der Erhebung

Leerstände im *problematischen baulichen Zustand* müssen differenziert neuen Nutzungen zugeführt werden.

6 x Bewertung überwiegend negativ…

Lage

- Nebenlagen
- keine oder kaum Fernwirkung

Umfeldeinschätzung

- Wohnen und Dienstleistungen dominierend
- keine besonderen Einrichtungen, Anlagen
- nur allgemeine Straßenbeleuchtung

Verkehr/Infrastruktur

- Stellplätze überwiegend in unmittelbarer Nähe
- PKW-Anbindung

Vorschläge zur Nachnutzung:

- überwiegend Einzelhandel und Dienstleistungen
- auch Zwischennutzungen, Wohnen oder Gastronomie

Ergebnisse der Erhebung

Leerstände im *Zustand mit Trading-down-Tendenzen* können für Einzelhandel, Dienstleistungen oder auch Gastronomie Nachnutzungen finden.

21 x Bewertung mit einigen Mängeln…

Lage

- Nebenlagen
- keine oder kaum Fernwirkung

Umfeldeinschätzung

- überwiegend Handel oder Dienstleistungen dominierend
- z. T. Fahrradständer, Vorzone
- teilweise Begrünung, Bepflanzung

Verkehr/Infrastruktur

- Stellplätze überwiegend in unmittelbarer Nähe
- PKW-Anbindung

Vorschläge zur Nachnutzung:

- überwiegend Einzelhandel und Dienstleistungen
- teilweise Gastronomie

Ergebnisse der Erhebung

Leerstände im *auch kurzfristig nachnutzbaren Zustand* weisen Potenzial für EH, DL und Gastronomie auf.

19 x Bewertung überwiegend positiv…

Lage

- überwiegend Nebenlagen, aber
- auch vereinzelt Haupteinkaufslagen
- wenig Fernwirkung, jedoch vereinzelt auch gute

Umfeldeinschätzung

- Handel, Gastronomie oder Dienstleistungen dominierend
- überwiegend hohe Sauberkeit
- z. T. Fahrradständer, Vorzone
- überwiegend Begrünung, Bepflanzung vorh.

Verkehr/Infrastruktur

- Stellplätze überwiegend in unmittelbarer Nähe oder vor Geschäft
- PKW-Anbindung
- z. T. ÖPNV-Anbindung

Vorschläge zur Nachnutzung:

- überwiegend Einzelhandel und Dienstleistungen
- auch Gastronomie und Zwischennutzungen sinnvoll

Ergebnisse der Erhebung

Leerstände im *offensichtlich nur temporär geschlossenen Zustand* weisen Potenzial für EH, DL und Gastronomie auf.

11 x Bewertung sehr positiv…

Lage

- bis auf ein Objekt alles Haupteinkaufslagen
- überwiegend gute Fernwirkung

Umfeldeinschätzung

- überwiegend Handel und Gastronomie dominierend
- hohe Sauberkeit
- z. T. Fahrradständer, Vorzonen
- oft Sitzgelegenheiten und Papierkörbe vorh.
- überwiegend Begrünung, Bepflanzung vorh.
- zusätzliche Beleuchtung

Verkehr/Infrastruktur

- Stellplätze überwiegend in unmittelbarer Nähe oder z. T. vor Geschäft
- PKW-Anbindung
- z. T. ÖPNV-Anbindung

Vorschläge zur Nachnutzung:

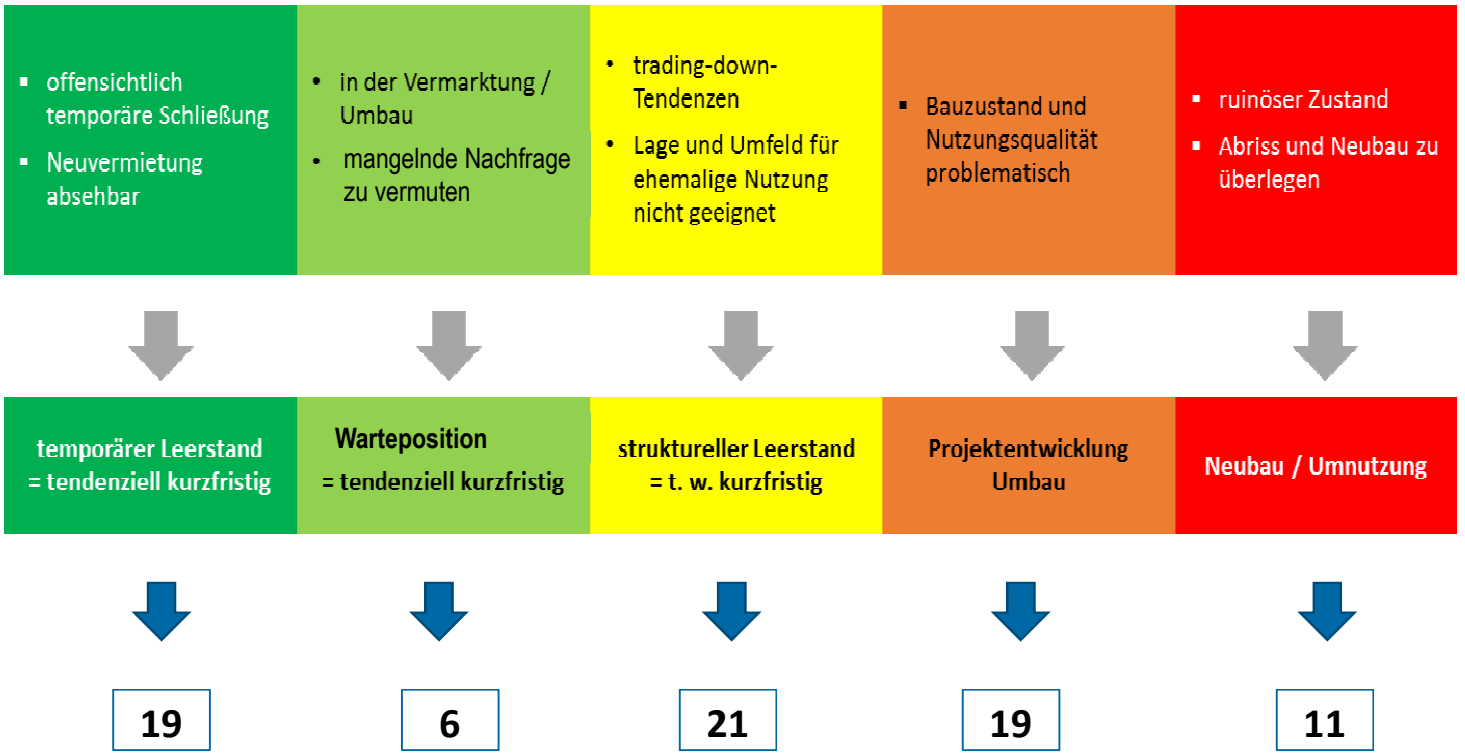
- überwiegend Einzelhandel und Dienstleistungen
- auch Gastronomie sinnvoll

Agenda

- Ausgangssituation / Aufgabenstellung
- Ergebnisse Leerstandserhebung
- **Kategorisierung und Verteilung der Leerstände**
- Schlüsselimmobilien und städtebauliche Funktionalitäten
- Ergebnisse Befragung Eigentümer
- Fazit und Handlungsempfehlungen

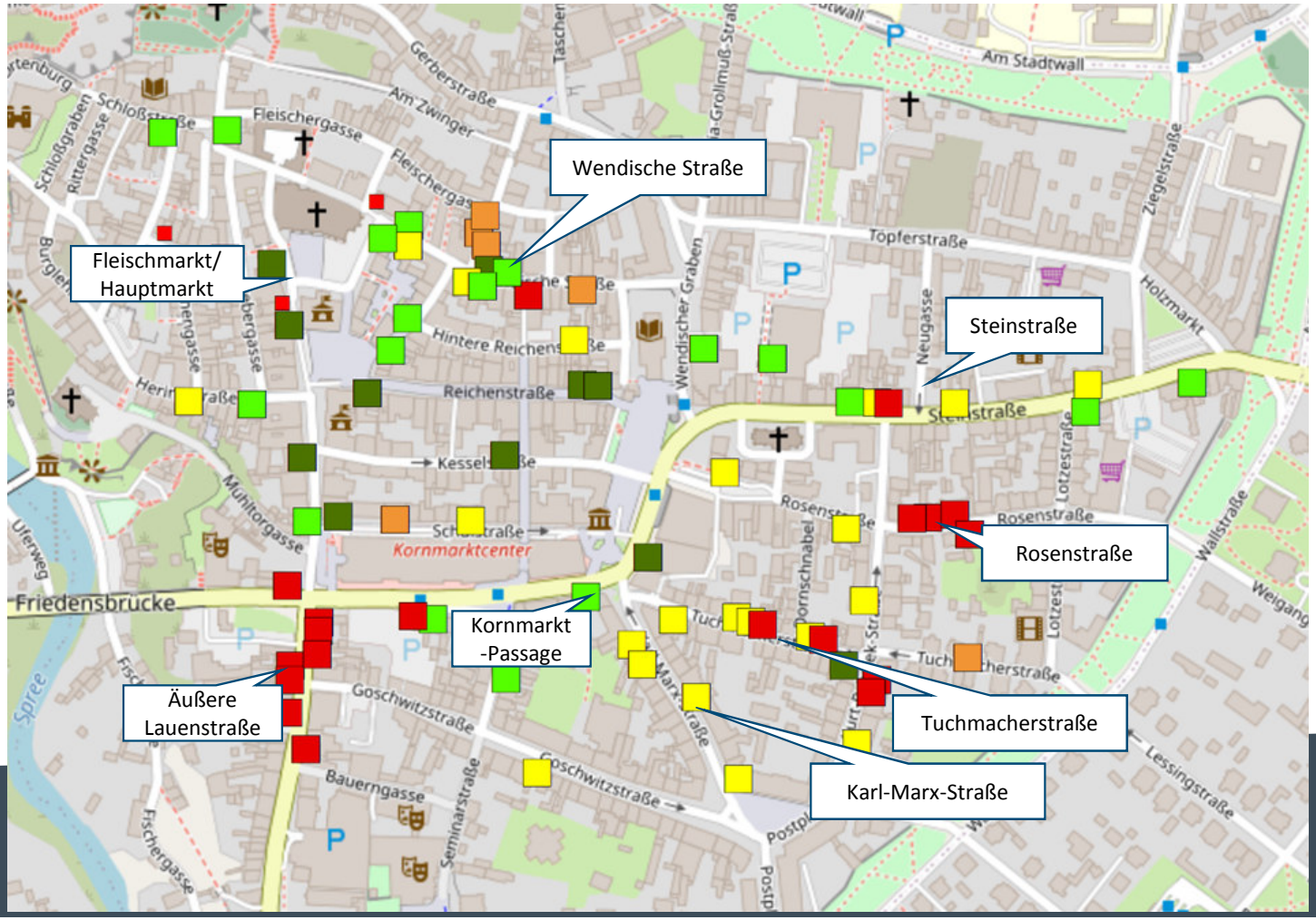
Kategorisierung der Leerstände

Die Leerstände sind in ihren Zuständen nahezu gleichverteilt von gut bis schlecht zu bewerten.



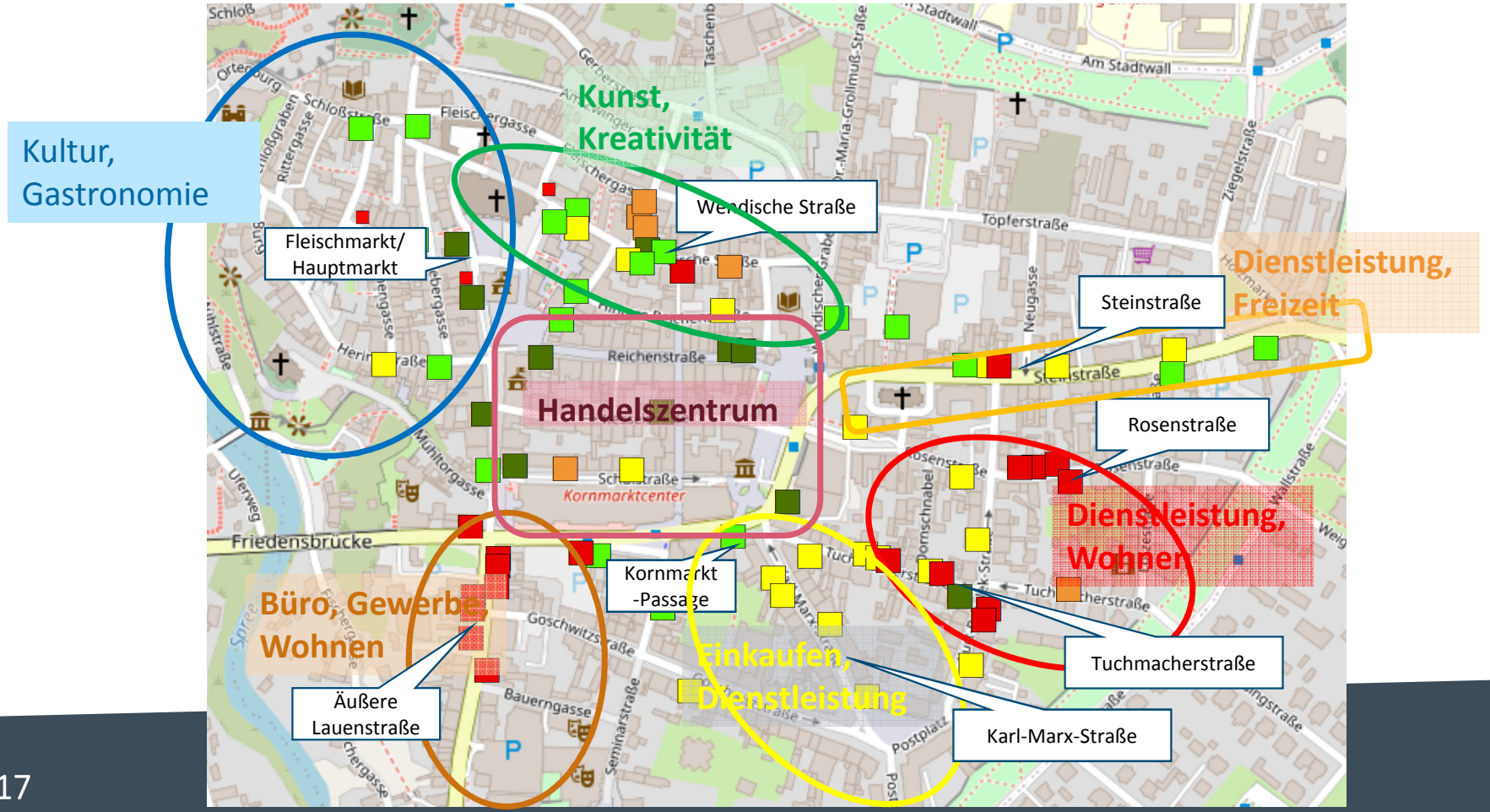
Verteilung der bewerteten Leerstände

Leerstände sind in der gesamten Innenstadt vorhanden, jedoch variieren die Zustände und Bewertungen hinsichtlich der Lage.



Verteilung der bewerteten Leerstände

Die Leerstände befinden sich in zu differenzierenden Innenstadtgebieten.



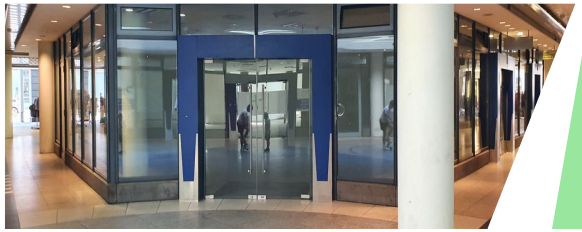
Agenda

- Ausgangssituation / Aufgabenstellung
- Ergebnisse Leerstandserhebung
- Kategorisierung und Verteilung der Leerstände
- **Schlüsselimmobilien und städtebauliche Funktionalitäten**
- Ergebnisse Befragung Eigentümer
- Fazit und Handlungsempfehlungen

Kategorien Schlüsselimmobilien

Unterschiedliche bauliche Zustände und differenzierte Lagen

Äußere Lauenstraße
entwohnte Obergeschosse, verwaiste EG-Zone



Kornmarkt-Passage
guter Zustand, ungünstige Struktur

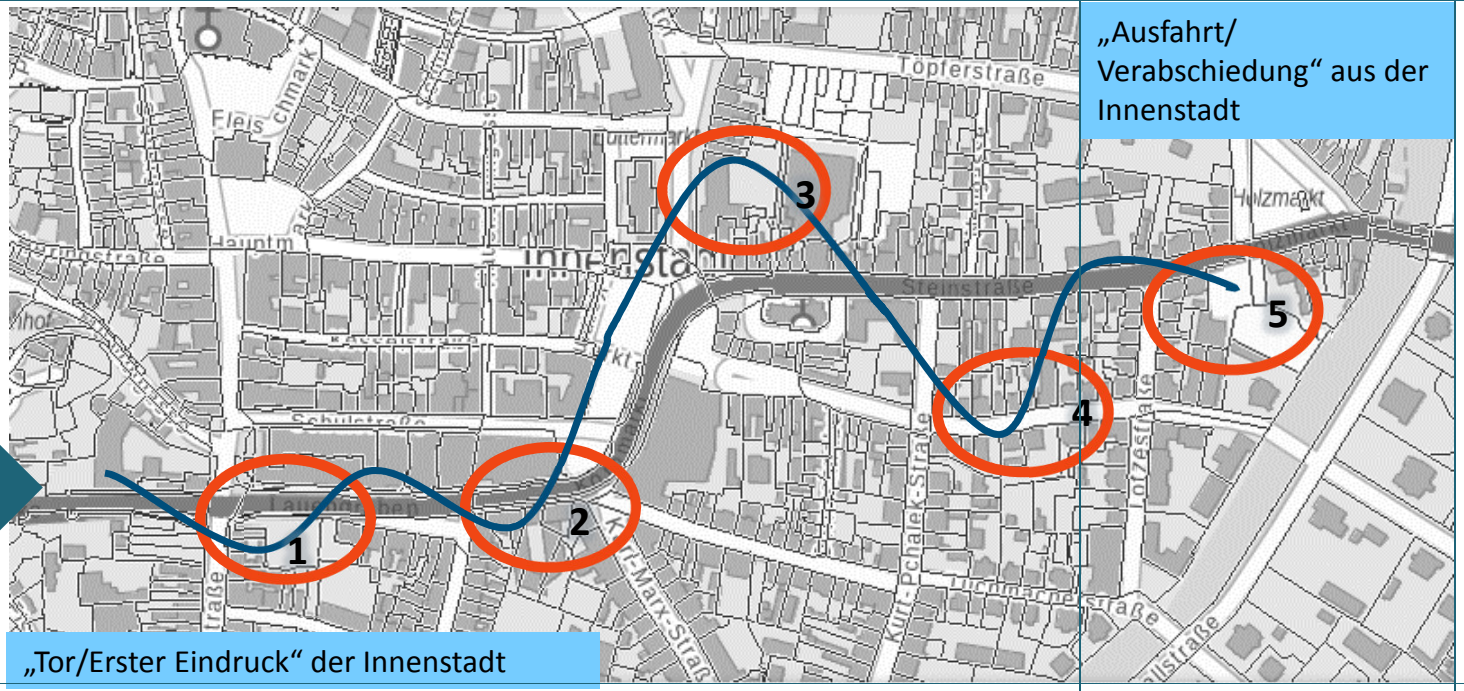
Rosenstraße 18
ruinöser Zustand, ruhiges Umfeld

Krone
guter Zustand, großzügige Nutzflächen

Lidl-Areal
ungeordnete Platzstruktur, heterogene Nutzungen

Auswahl Schlüsselimmobilien

WO?



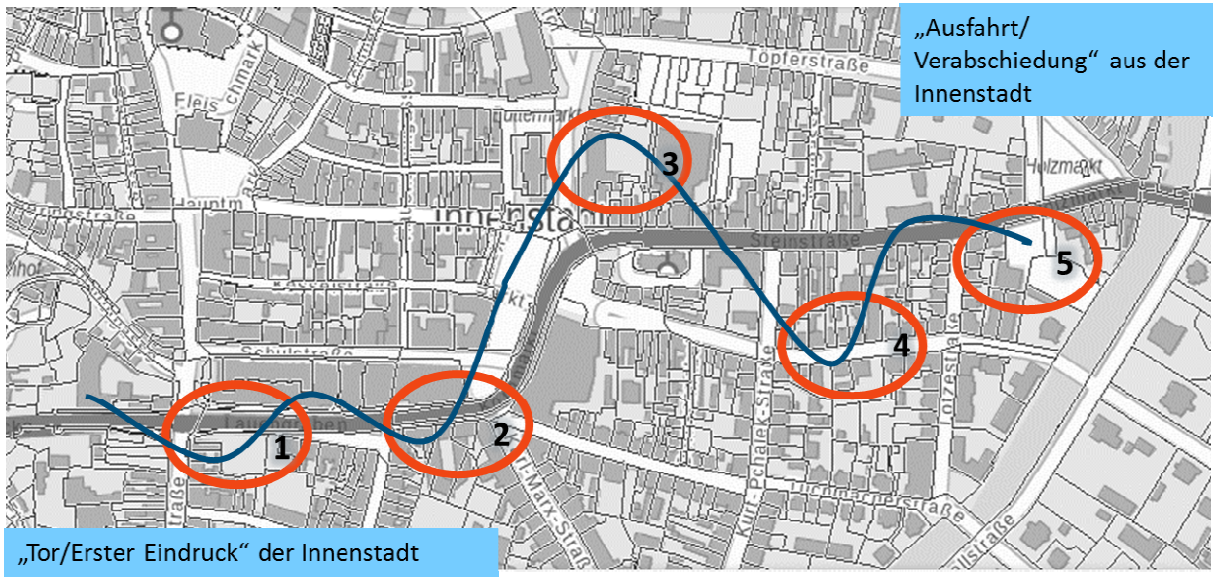
„Tor/Erster Eindruck“ der Innenstadt

„Ausfahrt/ Verabschiedung“ aus der Innenstadt

WAS ?

1. Kulturzentrum
2. Kornmarktpassage
3. Krone
4. Rosenstraße 18 Brache
5. Steinstraße/Lidl Areal

Auswahl Schlüsselimmobilien



1.Kulturzentrum

2. Kornmarktpassage

3. Krone

4. Rosenstraße Brache

5. Steinstraße/Lidl Areal

Innenstadtkonzept/Stadtraumfunktionalitäten

- **geführte Wege** vom „Tor“ Lauengraben über die Innenstadt, Steinstraße und „Ausfahrt“ am Lidl Quartier
- Überprüfung von **Aufenthaltsqualitäten** der Platz-/Straßenstrukturen/Angsträume/Frequenzen
- **Parkkonzept/Verkehrskonzept** für die Innenstadt (Anwohner/ Touristen / Pendler)
- spezifische **Themenbildung** für die „Perlenkette“ mit Einzelbetrachtungen Fußwege/ Autowege/ Einkaufswege/ Wohnwege und deren Bedürfnisse und Konsequenzen
- **Planungswettbewerb/Ideenwettbewerb**

Ableitung von Nachnutzungsoptionen

1. Kulturzentrum

2. Kornmarktpassage

WO ?

WAS ?

„ Shoppingmall“

„Sorbisches Zentrum“

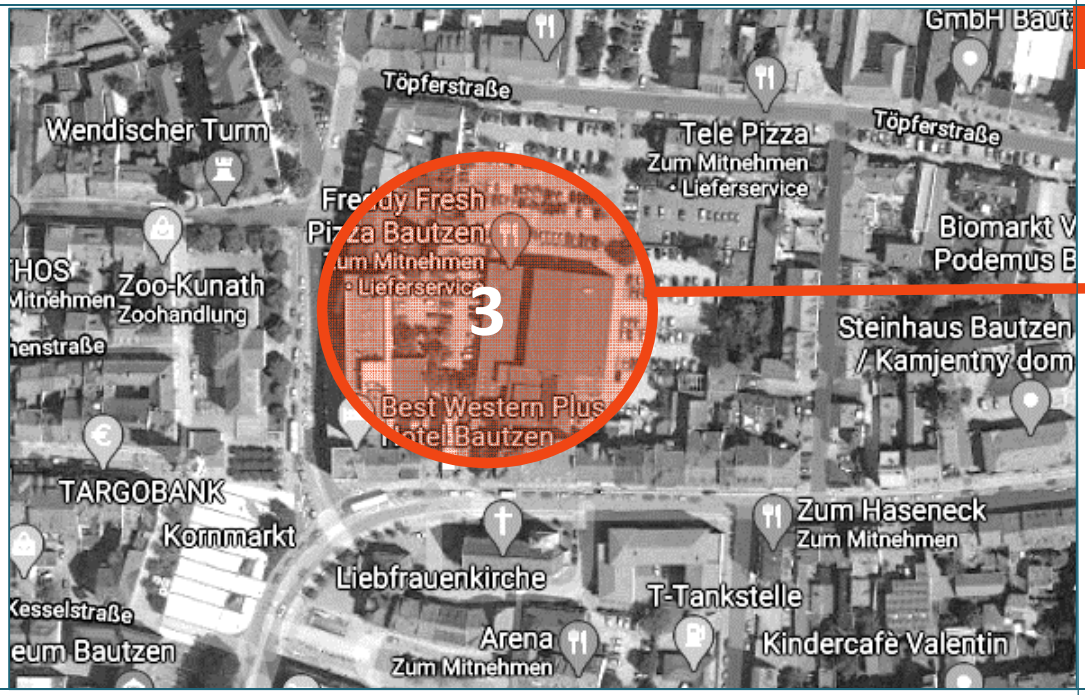
WIE ?

Belebung,
mindestens jedoch **Umstrukturierung** des Erdgeschoßes mit Gesamtkonzept zum Gebäude notwendig,
Generationenübergreifendes Wohnen

Quartiersentwicklung mit Inkludierung der Äußeren Lauenstraße und Goschwitzer Straße sowie Kulturzentrum und angelehnten Dienstleistungen zur Aufwertung der Stadteinfahrt

3. Krone

WO ?



WAS ?

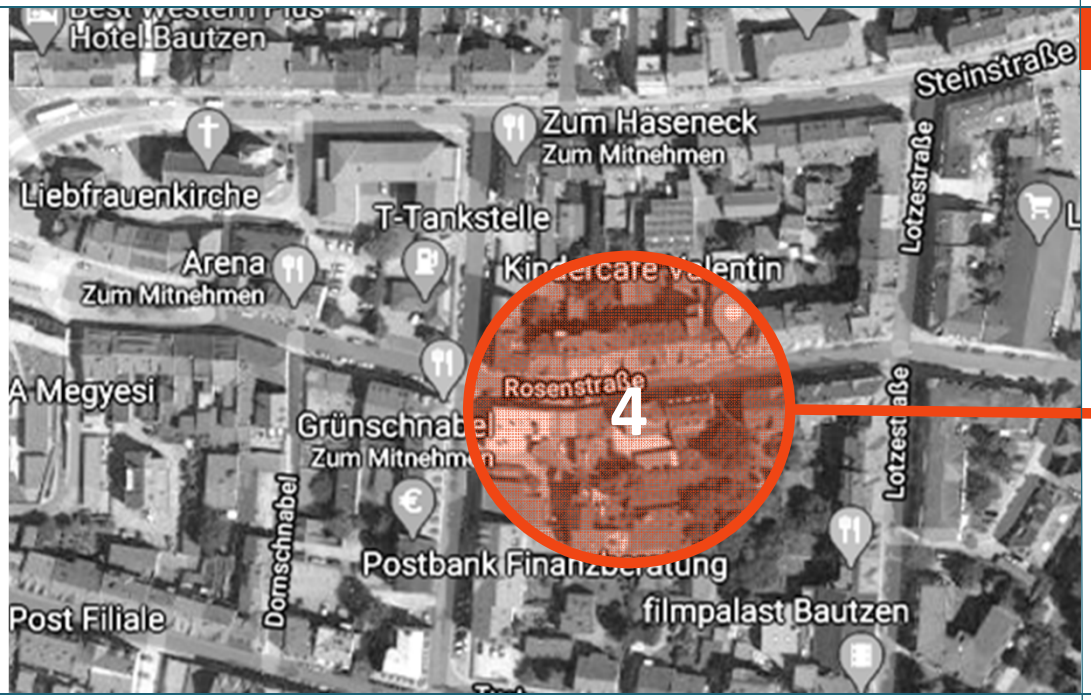
Stadthalle/Krone

WIE ?

Quartiersaufwertung mit
Struktur- / Bedarf-/ Funktionsanalyse und Nutzungskonzept der Stadthalle und angelehnten Objekten, Parkplatz / Klinikum insbesondere dem Hotel und dessen Rückseite mit Außenraumgestaltung / Logistik / Aufenthaltsqualitäten / Verkehrswegen / Parkierung

4. Rosenstraße 18, Brache

WO ?



WAS ?

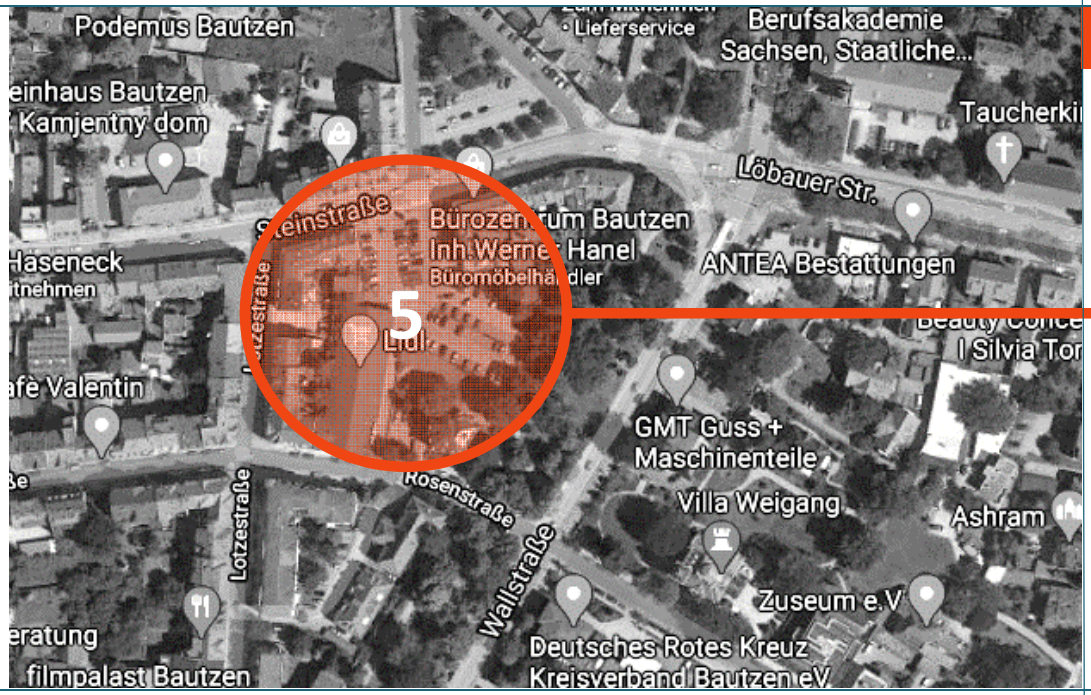
„Revitalisierung“

WIE ?

Revitalisierung Brache mit rückseitigem Innenhof,
Innenstadt Bereichsaufwertung als städtischer Wohnraum / Generationenwohnen,
Bauträger Quartier

5. Steinstraße/Lidl Areal

WO ?



WAS ?

„ Stadtraum“

WIE ?

Quartiersrandschließung,
Gewerbebereichskonzept,
Nachverdichtung,
Nutzungsstrukturen

Handlungsempfehlungen und erste Maßnahmen

kurzfristig“

strategische/konzeptionelle Vorarbeiten/Entscheidungen
(keine spezifischen Immobilien-Mehrwerte für kleinere Ladeneinheiten)

- **Marketingkonzept** der Stadt nach Clustervorschlägen zur themenbezogene Vermarktung
- **zeichnerische Vorbereitung** (Architekt)/ Einbindung von/für Eigentümer z.B. Rosenstraße zum Potential
- **Verkehrsberuhigung**/ Parkzonen (Wendische Straße)
- **Karl Marx Straße– Renovierungen** Altstandard Nebenschauplatz- hier auch mit Skizzen zur Beratung Eigentümer helfen

mittelfristig“

Verkehrsraum-/ Parkraumkonzept
Verkehrsberuhigungskonzept mit entsprechenden Einzelmaßnahmen

Stadtraumqualitätskonzept/
Planerkonzepte zu Spiel-/Aufenthalts-/Verkehrsbereichen

angepasstes Wohnen für Generationen
Begleitung Eigentümer zur Ideenfindung
Brachen… durch Planer

langfristig“

Umstrukturierung der „Perlenkette“ 1-5
Auftaktsituation Stadteintritt

- **Quartiersentwicklung** inkl. Äußere Lauenstraße als sorbisches Quartier…
- Gebäude **Kornmarkt zu „Wohnhaus“** angelehnte Dienstleistungen-Generationen Wohnen (oder Pflege)
- **Stadthalle** mit angrenzenden Außenbereichen und (Nachbar-)Objekten
- **Stadtraumentwicklung Steinstrasse**
- Brachen **Entwicklung Rosenstraße 18** zu innerstädtischem **Wohnkomplex**
- **Gewerberaum-Quartiersverdichtung** Steinstraße

Agenda

- Ausgangssituation / Aufgabenstellung
- Ergebnisse Leerstandserhebung
- Kategorisierung und Verteilung der Leerstände
- Schlüsselimmobilien und städtebauliche Funktionalitäten
- **Ergebnisse Befragung Eigentümer**
- Fazit und Handlungsempfehlungen

Befragung Eigentümer

Über eine schriftliche und anschließend mündliche Befragung sollten die Hintergründe der Leerstände näher beleuchtet werden.

Schriftliche Befragung

- **Denkmalschutz**
- **baulicher Zustand**
- **Angaben zur Nutzung**
- **Einschätzung der Vermietbarkeit**
- **Vorstellungen über künftige Nutzung**
- **Angaben zur Neuvermietung/Kaution**
- **Bereitschaft zum persönlichen Gespräch**

24

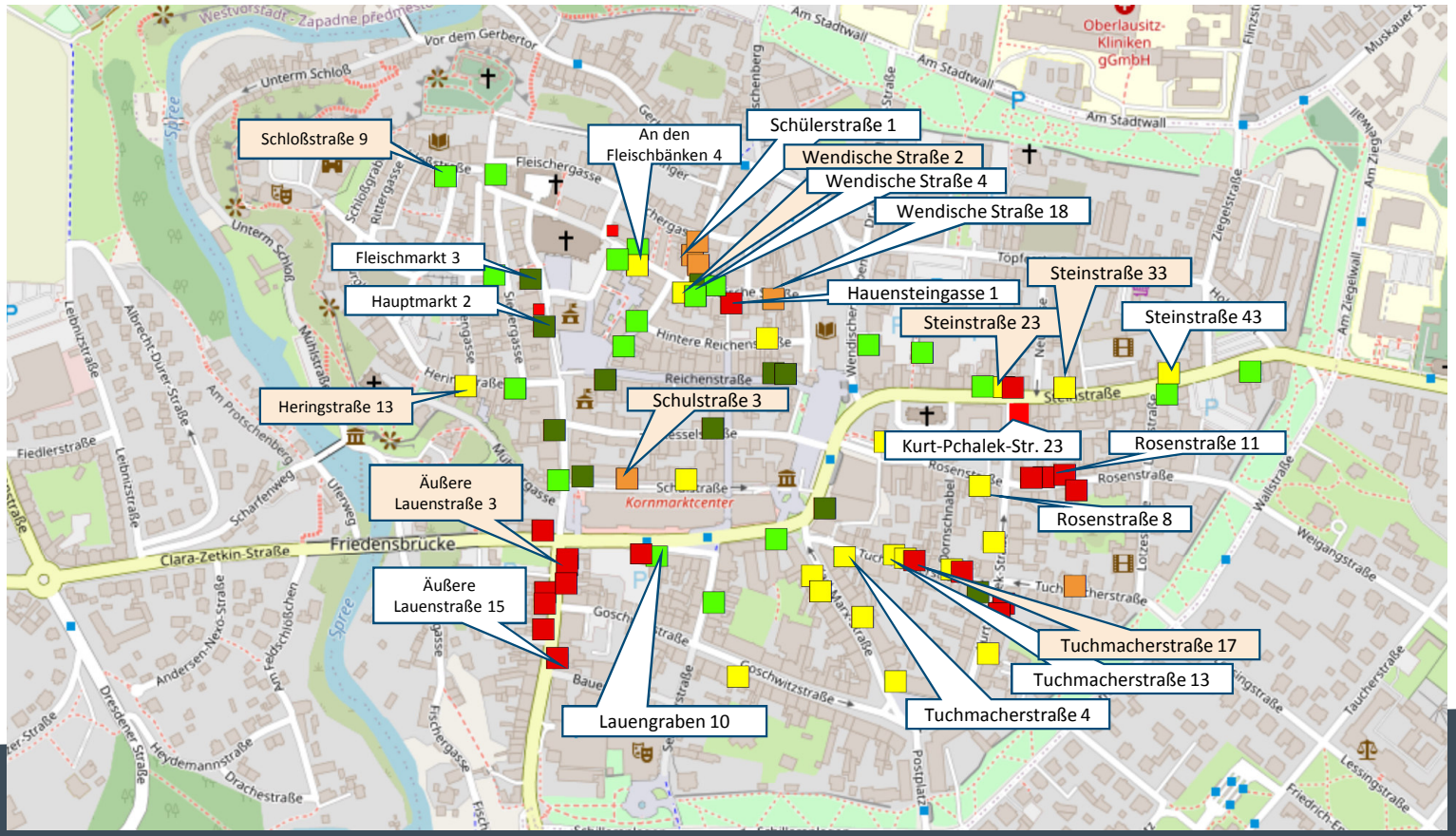
Mündliche Nachfrage

- **Historie zum Leerstand**
- **Maßnahmen zur Beseitigung des Zustandes**
- **Erfolgsaussichten**
- **besondere Aktivitäten, Ideen**

9

Befragung der Eigentümer

Aus allen Lagen in der Innenstadt konnten vertiefende Erkenntnisse zu Leerständen gewonnen werden.



= Rücklauf schriftliche Befragung

= mündliche Befragung

GMA

Zusammenhang Umfeld – Leerstand?

Bei einem Umfeld von Wohnen und Dienstleistungen sind Leerstände auch kritischer in der Nachnutzung zu beurteilen.

1. Seit wann Leerstand?
2. Wie ist der Leerstand zustande gekommen (Grund für Mieterkündigung etc.)?
3. Welche Maßnahmen bisher unternommen zur Beseitigung des Leerstands?
4. Was müsste von anderer Seite passieren (Stadt, Umfeld)?
5. Welche Erfolgsaussichten sehen Sie (kurz-, mittel- und langfristig)?
6. Inwiefern sind die Mietvorstellungen fix?
7. Welche außergewöhnlichen Nutzungen könnten Sie sich auch vorstellen (Gewerbe, Büro, Soziales, Kunst, Kultur, Wohnen)?

persönliche Gespräche mit Eigentümer von…

Objekt-Adresse	Eigentümer/ Gebietszuweisung (Farbe s. Legende)		
	Einzelperson	Eigentümer-gemeinschaft	Unternehmen, öffe
Äußere Lauenstraße 15	x		
Hauensteingasse 1	x		
K.-Pchalek-Straße 23		x	
Rosenstraße 11		x	
Tuchmacherstraße 17	x		
Heringstraße 13	x		
Rosenstraße 08	x		
Steinstraße 23	x		
Steinstraße 33		x	
Steinstraße 43	x		
Tuchmacherstraße 04	x		
Tuchmacherstraße 13	x		
Wendische Straße 02	x		
Schülerstraße 1	x		
Schulstraße 3	x		
Wendische Straße 18		x	
An den Fleischbänken 1	x		
Lauengraben 10	x		
Schloßstraße 9	x		
Wendische Straße 04	x		
Fleischmarkt 3	x		
Hauptmarkt 2	x		
An den Fleischbänken 4			x
Dornschnabel 2		x	

Legende:		
	=	Kultur, Gastronomie
	=	Kunst, Kreativität
	=	Dienstleistung, Freizeit
	=	Dienstleistung, Wohnen
	=	Büro, Gewerbe
	=	Handelszentrum

Überblick Ergebnisse Interviews

Die Eigentümer sind offen für Neues. Es werden jedoch zu wenig Potenzial, zahlreiche Hemmnisse und wenig Aktivitäten zur Leerstandsbeseitigung gesehen.

- Leer stehende Immobilie überwiegend seit max. 4 Jahren im Eigentum
- fremde Mieter, die Miete nicht mehr bezahlen konnten bzw. Nutzung ungeeignet
- z. T. jetzt selbst in Sanierung (z. B. Fleischmarkt 3, Steinstraße 23) und eigene Nachnutzung
- Eigentümer sind offen für gute Konzepte, aber Einzelhandels und Dienstleistung überwiegend bei Vorstellungen zur Nachnutzung, gefolgt von Soziales und Medizin, Bildung und Kultur, Vereine, Sport und Freizeit; Gastronomie und Wohnen spielen eine untergeordnete Rolle
- weitestgehend keine Makler eingebunden (zusätzliche Kosten)
- Kritik an städtischer Entwicklung, sinkende Attraktivität der Innenstadt
- mehr Aktivitäten zur Stärkung der Innenstadt eingefordert (professionelles Stadtmanagement, einheitliche Kernöffnungszeiten, bessere Vermarktung nach außen)
- Einzelfall: fehlende Parkplätze, da anliegendes Grundstück von der Stadt hierfür nicht verkauft (Steinstraße 33)
- Grundstimmung bei vielen Eigentümern: keiner möchte mehr Geld in die Hand nehmen (auch Mieter für Konzepte!), d.h. stark gesunkenes Mietinteresse
- offen für auch neue Ideen und Konzepte, z. B. Pension anstatt ehemaliges Geschäft, so Nutzung auch der oberen Geschosse (Steinstraße 33), Ausstellungen für Kunst und die Region, z. B. in Zusammenwirken mit interessanten Immobilien in anderen Städten (Fleischmarkt 3, mit Kaufhaus in Görlitz)
- Geschäft für Kunst und Kaffee (Wendische Straße 2)

Agenda

- Ausgangssituation / Aufgabenstellung
- Ergebnisse Leerstandserhebung
- Kategorisierung und Verteilung der Leerstände
- Schlüsselimmobilien und städtebauliche Funktionalitäten
- Ergebnisse Befragung Eigentümer
- Fazit und Handlungsempfehlungen

Fazit

Die Struktur der Leerstände im Innenstadtbereich von Bautzen ist räumlich, baulich, nutzungsseitig und Eigentümer-seitig sehr heterogen. Es sind jedoch Zusammenhänge zwischen Zustand des Leerstand, Lage und Umfeld erkennbar.

- Die relativ hohe Anzahl an Leerständen in der Innenstadt von Bautzen ist schon seit mehreren Jahren zu beobachten (2008: 59, 2020: 75). Viele Objekte stehen schon über einige Jahre leer. Die Corona-Pandemie kann nicht als Ursache für diese Situation identifiziert werden.
- Es lässt sich kein einheitliches Niveau in der Qualität der Leerstände ablesen. Viele Immobilien sind durchaus wieder sofort nutzbar. Jedoch gibt es genauso viele nur schwer wiedernutzbare Objekte. Insbesondere bei länger leer stehenden Ladenflächen sind oft auch erhebliche bauliche Mängel in der gesamten Immobilie zu verzeichnen.
- Um den Innenstadtbereich herum in den Randgebieten können lokal ähnliche Zustände von leer stehenden Immobilien identifiziert werden. Dies ist auch vorwiegend durch das vorhandene Umfeld in den überwiegenden Nutzungen und daraus ableitbaren Qualitäten geprägt.
- Bei nicht typisch durch Einzelhandel und Gastronomie vorgeprägten Mikrostandorten sind Leerstände offensichtlich besonders schwer weiterzuvermieten/ nachzunutzen. Insbesondere Standorte mit einem vorrangig durch Dienstleistungen, Wohnen und sogar Gewerbe (Büros) geprägten Umfeld sollten auch in diesen Nutzungsarten vorrangig ihre Entwicklungsperspektiven suchen.
- Die Eigentümer sind teilweise entmutigt über die verhaltenen Erfolgsaussichten einer Weitervermietung, da kaum Nachfrage, keine positiven Rahmen- und Entwicklungsbedingungen für die Innenstadt und das wirtschaftliche Umfeld gesehen werden. Nur wenige Eigentümer verfolgen mit kreativem Eigenengagement die Nachnutzung der Immobilie in eigener Regie. Hier hat man stets die Gesamtimmobilie im Blick (und Umbau).
- Es wird mehr Unterstützung seitens der Stadt in der Entwicklung der Innenstadt, der Vermarktung und wirtschaftlichen Steuerung eingefordert.

Handlungsempfehlungen (1)

Eine Weitervermietung in der vorhandenen Struktur bzw. mit bisherigen oder traditionellen Nutzungen funktioniert offensichtlich immer weniger. Neue Ansätze sind notwendig.

- Bei nebeneinander liegenden Immobilien ist die Zusammenlegung zur Erschließung größerer Erdgeschosszonen oder einer abgestimmten Entwicklung (Centerprinzip) anzustreben. Dies bietet sich insbesondere für die Entwicklung des gesamten Quartiers an der Äußeren Lauenstraße an (vgl. Ausführungen zu Schlüsselimmobilie 1). Hier kann ein multifunktionales Quartier mit unterlagerter ganzheitlicher EG-Nutzung, d. h. durchaus in kleinteiliger Struktur mit einem Mix aus Gastronomie, interessanten Dienstleistungen und Freizeitangeboten bis zu auserwähltem spezifischen Einzelhandelsangebot entstehen.

- Überholte Strukturen, Erschließungen sowie der Nutzungsanordnung in nicht mehr zeitgemäßen Immobilien sind durch neue Projektierungen und Konzepte „aufzubrechen“. Die Kornmarktpassage (Schlüsselimmobilie 2) muss eine bessere Öffnung zum Lauengraben und damit zum Kornmarktcenter, eine bessere, durchgehend großzügigere und hellere Erschließung innerhalb der Passage sowie insbesondere hochwertigere Gewerbeeinheiten zur Vermietung erhalten. In einem Mix aus Gastronomie (Kaffeehaus-Stil), persönliche Dienstleistungen (Kosmetik, Wellness, Therapie, Beratung) können Synergien zur Nutzung in den Obergeschossen hergestellt werden.

- Schlüsselimmobilien mit größerem Nutzungspotenzial und insbesondere in zentraler Lage wie die Stadthalle Bautzen „Krone“ (Schlüsselimmobilie 3) sollten einer Prüfung zur generellen Neukonzipierung unterzogen werden. Auch wenn aktuell sporadische oder temporär Veranstaltungen stattfinden, ist eine langfristige Stärkung nur über ein neues Nutzungskonzept denkbar. Durch die Anbindung des Hotels bzw. Parkplatz vom Best Western könnten Synergien zu diesem hergestellt werden. Mit der Beantwortung folgender Fragestellungen sollte ein komplexes Entwickeln ermöglicht werden: Welche Bedarfe kann man zusammenbringen? Sind Kultureinrichtungen zu integrieren? Welche Bedürfnisse werden im Freizeitbereich gesehen?

- Zur Nachnutzung und erfolgreichen Weitervermietung auch kleiner Einheiten sind Gespräche mit den Eigentümern notwendig, um bisherige Anfragen mit neuen Ideen anzureichern bzw. aus einem Angebots-Pool aus einer ganzheitlichen Vermarktungsstrategie (für die gesamte Innenstadt werben, Angebote einholen) vermitteln zu können. Bei erfolgloser Suche verbleibt die Objekt-bezogene Projektierung von modernen Büro- oder innerstädtischen Wohnflächen, Center-Ferien-Wohnungen (Beispiel Görlitz am Postplatz), Meeting-Points und Vereinstreffpunkte o. a., co-finanzierte Vermietungen an öffentliche Einrichtungen, Institutionen etc.

Handlungsempfehlungen (2)

Es ist ein aktives Leerstandsmanagement unter Regie der Stadt zu installieren.

- Die leer stehenden Immobilien bzw. bisherigen Geschäfte sind trotz der privaten Verantwortung nicht nur dem Engagement der Eigentümer zu überlassen. Auf Grund der Vielzahl und Häufung an bestimmten Standorten stehen diese in engem Zusammenhang mit den städtischen Strukturen. An der Beseitigung dieses schon strukturellen Missstandes ist deshalb **auch durch Maßnahmen seitens der Stadt** zu arbeiten.

- **Grundlage** für ein aktives Leerstandsmanagement bildet ein **aktives Stadt- und Citymanagement**. Dies ist der Wirtschaftsförderung der Stadt zuzuordnen und als permanente Aufgabe in die Verantwortung zu übernehmen. Die zielgerichtete Einflussnahme auf das Leerstandsniveau bedingt dabei eine **direkte Kommunikation** und dann auch **individuelle Abstimmung mit den Eigentümern** der jeweiligen Immobilien. Auch im Stadt- und Citymarketing sind die Eigentümer stärker in die strategische Arbeit für den Innenstadtbereich mit einzubeziehen.

- Zur Verbesserung der Rahmenbedingungen sind **kurz-, mittel- und langfristige Maßnahmen** einzuleiten wie
  - Beschlussfassung zum Aufbau eines aktiven Leerstandsmanagements (personelle und sachbezogene Sicherung) mit einem **Leerstandskoordinator**. Dieser Aufgabenbereich ist vorzugsweise direkt mit dem Stadt- und Citymarketing zu verknüpfen.
  - Erarbeitung eines **Stadtraumqualitätskonzeptes** Innenstadt (Planerkonzepte zu Spiel-/Aufenthalts-/Verkehrsbereichen im Abgleich mit vorhandenen Fachkonzepten)
  - **Konzipierung und Planung von städtebaulichen Maßnahmen** wie Verkehr(re-)organisation (Beruhigung, Parkierungen, Shared Space), Quartiersentwicklungen, Stadtmöblierung und –begrünung, Gestaltungssatzung für den Innenstadtbereich
  - Vermarktungsstrategie und **Marketingkonzept** für **Leerstandsoffensive**
  - Nutzung von **Förderprogrammen** zur Quartiersentwicklung

- Über das aktive Leerstandsmanagement sind die **Datenbasis** und insbesondere die Kontakte zu den Eigentümern **weiter zu vervollständigen**. Damit sollten dann die Handlungserfordernisse bis zur individuellen Betrachtung jedes einzelnen Leerstandes weiter vertieft werden.

Handlungsempfehlungen (3)

Die Leerstandssituation muss mehr kommuniziert und in strategische Überlegungen der Innenstadtentwicklung integriert werden.

- Die Stelle **„Leerstandskoordinator“** stellt das Bindeglied zwischen Informationsüberblick zu allen Leerständen, Handlungserfordernissen, Akquisition und abzuleitenden Maßnahmen dar. Die **Leerstandsdatenbank** dient als Informationsgrundlage, ist jedoch nicht gleichzusetzen mit aktiver Akquisition durch Veröffentlichung im Internet.

- Zur Akquisition der Leerstände sollte über eine zentrale Koordinierung ein **gesamtstädtisches, kompaktes Vermarktungsprospekt** (2 bis 4 Blatt) entworfen werden. Dieses enthält die wichtigsten Daten zur Stadt (regionale Einbindung, demografische und wirtschaftsökonomische Daten und Fakten, Innenstadtstruktur, Funktionsbereiche, Ankerpunkte etc. mit begrenzter bildlicher Darstellung). Dieses ist dann zur Bewerbung für potenzielle Innenstadt-Nutzer sowie zum individuellen Informationsaustausch mit Interessenten zu einzelnen Objekten mit zugehörigen Steckbriefen je Objekt zu ergänzen.

- Eine langfristige Strategie zur Leerstandsbeseitigung bedarf einer **gesamtstädtischen Potenzial- und Bedarfsanalyse** für **alle Funktionsbereiche der Stadt** resp. Innenstadt. Daraus werden **Handlungsfelder** und Akquisitionspläne abgeleitet.

- Mit **gesprächsbereiten Eigentümern** sollte der **Austausch zu Problemlösungen** vertieft werden. Hierzu sind die Interessenslagen zu prüfen und ggfs. über gemeinschaftliche Aktivitäten in der Gestaltung, Erschließung, Bewerbung und Quartiersentwicklung neue Lösungen zu finden. Eine besondere Auseinandersetzung über die Leerstandssituation ist mit der Stadt Bautzener Wohnungsbaugesellschaft zu führen. Hier sind die meisten innerstädtischen Leerstände eines einzelnen Eigentümers vorhanden, welche so „aus einer Hand“ noch intensiver und konkreter analysiert werden könnten.

- Das aktive Leerstandsmanagement kann einer positiven Außen- (und Innen-)wirkung dienen, indem hiermit die **Stadt** eine aktive Rolle zur Aufwertung der Innenstadt **in Kooperation mit der Privatwirtschaft** übernimmt (PPP-Gedanke). Unter diesem Aspekt ist auch die Übernahme von langjährig nicht genutzten Immobilien in städtisches Eigentum zu prüfen, um diese über **gezielte Projekt- und Quartiersentwicklung** wieder dem freien Markt zuzuführen. Dies fügt sich ein in die aktuell bundesweite Diskussion eines **Innenstadtfonds.**

- Ausgehend vom Leitbild Bautzen 2030+ sollte ein **vertiefendes Leitbild Bautzener Innenstadt** entwickelt werden. Dieser Prozess bewirkt eine noch intensivere Auseinandersetzung mit den Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken der Entwicklung des Stadtzentrums sowie einen darauf aufbauenden direkten Austausch mit den Akteuren aus Handel, Dienstleistungen, Gastronomie, Gewerbe sowie insbesondere den Immobilieneigentümern, um so ein effizienteres Miteinander bei der Umsetzung der Strategie und Lösung von Teilaufgaben zu erreichen.

Handlungsempfehlungen (4)

Es sollte eine gezielte (finanzielle) Förderung der Um- und Weiternutzung von Leerständen avisiert werden.

- Die **Stadt** kann als aktiver **„Zwischenvermittler“** oder gar **„Zwischennutzer“** auftreten. Eigentümer, die bereit sind, ihre Leerstände in einen „Zwischennutzungsbestand“ einzubringen, können in den Genuss der Vermittlung durch die Stadt kommen. Folgende Maßnahmen sind dazu denkbar:
  - Leerstände werden über einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren stark **mietreduziert angeboten und weitervermittelt**. Der Ausgleich entfallender Miete wird bis zu einem Prozentsatz X aus einem **Verfügungsfonds** bereitgestellt. Über die Vergabe der Mittel des Verfügungsfonds entscheidet das Lenkungsgremium Verfügungsfonds (VF) entsprechend der sächsischen Verwaltungsrichtlinie zum VF. Vorbild für dieses Verfahren ist das **„Sofortprogramm zur Stärkung unserer Innenstädte und Zentren in Nordrhein-Westfalen, Programmaufruf 2020“,** Juli 2020 (Auszüge s. Anhang).
  - Insbesondere für **Start ups und Kleinstunternehmen** sowie am Standort ansässige weitere Gewerbetreibende, Institutionen, Vereine etc. kann ein **Wettbewerb** für die beste Geschäfts- und Präsentationsidee ausgeschrieben werden. Die Gewinner erhalten eine **mietfreie Nutzung für 2 Jahre** in einem leer stehenden Objekt ihrer Wahl (aus Zwischennutzungsbestand)
  - Über das Leerstandsmanagement der Stadt ist für die Leerstände des Zwischennutzungsbestandes eine **permanente Bespielung oder Bewerbung** zur Erzeugung von mehr Aufmerksamkeit für die potenziellen Geschäftsmöglichkeiten in der Stadt zu organisieren und zu realisieren.
- Die **Stadt erwirbt ausgewählte Immobilien** als **Zwischennutzung** und zur eigenen **Projekt-Weiterentwicklung** des jeweiligen Objektes und Weitervermarktung mit neuem Vermietungsansatz (Zusammenlegung von Immobilien, neue Erschließungen, Bestandteil einer Quartiersentwicklung.

Anhang

- Fotodokumentation Leerstände
- „Sofortprogramm zur Stärkung unserer Innenstädte und Zentren in Nordrhein-Westfalen, Programmaufruf 2020“, Juli 2020 (Auszüge)

An den Fleischbänken 1

An den Fleischbänken 4

An der Friedensbrücke 2

Äußere Lauenstraße 1

Äußere Lauenstraße 1-3

Äußere Lauenstraße 3-5

Äußere Lauenstraße 7-9

Äußere Lauenstraße 15

Äußere Lauenstraße 16-18

Äußere Lauenstraße 22-24

Äußere Lauenstraße 24-30

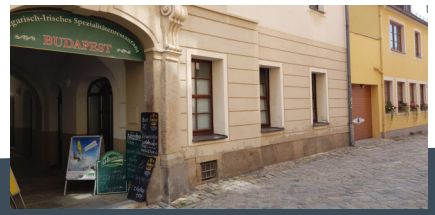
Fleischmarkt 3

Fleischmarkt 18

Goschwitzstraße 18

Goschwitzstraße 22

Goschwitzstraße 36



Große Brüdergasse 1

Hauensteingasse 1

Hauptmarkt 2

Hauptmarkt 9

Heringstraße 03

Heringstraße 13

Hintere Reichenstraße 11

Holzmarkt 6

Innere Lauenstraße 06

Karl-Marx-Straße 10

Innere Lauenstraße 12

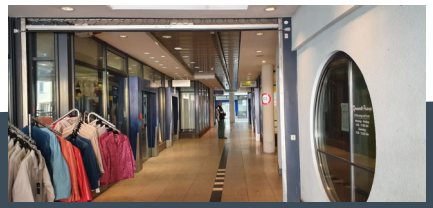
Karl-Marx-Straße 06

Karl-Marx-Straße 8

Karl-Marx-Straße 9

Kesselstraße 17

Kornmarkt 4-4b



Kornmarkt 11

Kornmarkt 20

Kornstraße 2

Kornstraße 3

Kornstraße 5

Kurt-Pchalek-Straße 08

Kurt-Pchalek-Straße 21

Kurt-Pchalek-Straße 29

Lauengraben 8

Lauengraben 10

Postplatz 1

Reichenstraße 27

Reichenstraße 27-29

Rosenstraße 8

Rosenstraße 9

Rosenstraße 11

Rosenstraße 15

Rosenstraße 18

Schloßstraße 2

Schloßstraße 9

Schülerstraße 1

Schülerstraße 2

Schülerstraße 3

Schulstraße 1

Schulstraße 3

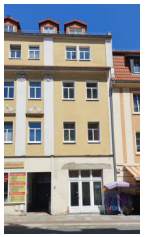
Schulstraße 8

Seminarstraße 7

Steinstraße 09

Steinstraße 19a

Steinstraße 23



Steinstraße 25

Steinstraße 32

Steinstraße 33

Steinstraße 43

Tuchmacherstraße 4

Tuchmacherstraße 13

Tuchmacherstraße 15

Tuchmacherstraße 17

Tuchmacherstraße 23

Tuchmacherstraße 25

Tuchmacherstraße 28

Tuchmacherstraße 30

Wendische Straße 1

Wendische Straße 2

Wendische Straße 3

Wendische Straße 2-4

Wendische Straße 18

Wendischer Graben 20

„Sofortprogramm zur Stärkung unserer Innenstädte und Zentren in Nordrhein-Westfalen, Programmaufruf 2020“, Juli 2020 (Auszüge)

3.1 Verfügungsfonds Anmietung

Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen

Zielsetzung ist, den Städten und Gemeinden in einem Zeitraum von zwei Jahren die Möglichkeit zu geben, neue Nutzungen in leerstehenden oder konkret von Leerstand bedrohten Ladenlokalen in den zentralen Lagen der Innenstädte und Zentren zu etablieren.

Hierbei geht es nicht um einzelne, ausgewählte Ladenlokale, die mit Hilfe der Förderung belebt werden sollen, sondern um einen summarisch möglichst großen Belebungseffekt. Dem soll ein Verfügungsfonds dienen.

Der Verfügungsfonds bezieht sich in seinem Volumen auf eine von den Städten und Gemeinden geschätzte Zahl erwarteter Immobilien mit leerstehenden Ladenlokalen in den zentralen Einkaufslagen der Innenstädte und Zentren, bei denen die Städte und Gemeinden eine Zwischennutzung in Betracht ziehen. Schwerpunkt sind solche Immobilien, die bereits im Konzentrationsbereich liegen.

Die Eckpunkte des Verfügungsfonds sehen wie folgt aus:

A **Fördergegenstand** ist die Anmietung von leerstehenden Ladenlokalen und Räumen für Gastronomie und Verpflegung in Innenstädten und Zentren und deren Weitervermietung zu einer reduzierten Miete für einen Zeitraum von zwei Jahren. Im Einzelfall können noch belegte Ladenlokale mit gekündigtem Mietvertrag ohne absehbare Nachfolgenutzung einbezogen werden, um drohenden Leerstand zu vermeiden.

B **Förderfähig** sind

a) die Ausgaben der Anmietung von leerstehenden Ladenlokalen (insbesondere des kleinteiligen Einzelhandels und Dienstleistungsgewerbes) bis zu einer förderfähigen Mietfläche von 300 qm,

b) für die Dauer von bis zu zwei Jahren.

C **Bezugspunkt der Förderung** ist die Miete einschließlich Nebenkosten(Altmiete) aus der letzten Vermietung des entsprechenden Ladenlokals. Förderfähig ist eine Anmietung in Höhe von bis zu 70 % der Altmiete. Diese auf max. 70 % reduzierte Miete muss sich auf die gesamte im letzten Mietvertrag angegebene Fläche des Ladenlokals beziehen, auch wenn diese über die förderfähige Mietflächen von 300 qm hinaus geht.

D Bei der **Weitervermietung von Ladenlokalen** darf die Altmiete um bis zu 80 % reduziert werden. Beihilferechtliche Regelungen sind hierbei zu beachten.

E Hinsichtlich **zukünftiger Nutzungen** stehen besonders frequenzbringende Angebote im Blick wie zum Beispiel

a) Einzelhandels-Startups (Popup-Stores) und Gastronomie-Startups,

b) Dienstleistungsgewerbe mit Publikumsverkehr,

c) Direktverkauf landwirtschaftlicher Produkte,

d) neue Angebote von Lieferservices/ Verteilstationen,

e) Showrooms des regionalen Online-Handels,

f) kulturwirtschaftliche Nutzungen,

g) bürgerschaftliche und nachbarschaftliche (wohn-affine) Nutzungen (Repair-Cafés, Räume für Initiativen etc.),

h) Bildungsangebote und Kinderbetreuung,

i) Nutzungen zur Ermöglichung von neuen Mobilitätslösungen (zum Beispiel Fahrradabstellflächen mit E-Ladestationen).

GMA

Forschen. Beraten. Umsetzen.

Bearbeitung durch:

- Dr. Eddy Donat, GMA Dresden
- Gabriele Ostertag, GMA Ludwigsburg
- Diana Böhme, WHS Dresden

Gesellschaft für Markt und Absatzforschung mbH
GMA Büro Dresden

Postanschrift: Postfach 10 08 01, 01078 Dresden
Büroanschrift: Königsbrücker Str. 31-33, 01099 Dresden

Telefon: +49 351 56355-611
Telefax: +49 711 662-803395
E-Mail: eddy.donat@gma.biz
Internet: http://www.gma.biz