

Wohnbaugebiete
Gewerbegebiete

Baulandentwicklung





Inhalt

3 Die NLG als Spezialist für Baulandentwicklung

4 Baulandentwicklung

- 4 Die NLG als kompetenter Partner
- 5 Der Städtebauliche Vertrag
- 6 Attraktives Bauland zum Wohnen
- 7 Bauplätze für Industrie und Gewerbe

10 Praxisbeispiele

- 10 Baugebiet mit 24 Bauplätzen „Diekwischweg“
- 11 Baugebiet mit 324 Bauplätzen „Esters Hof“
- 12 Interkommunales Gewerbegebiet „AREA 3“
- 13 Konversionsprojekt „Roselies-Kaserne“
- 14 Ersatzflächenbeschaffung „Sehlwiese Süd“
- 15 Nutzung von NLG-Ökopoolen „Vehnemoor“

Die NLG als Spezialist für Baulandentwicklung

Unser Leistungsspektrum

Die Schaffung attraktiver Wohnbau- und Gewerbegebiete ist eine der Grundaufgaben von Städten und Gemeinden. Dazu gehört neben der Planung auch die Erschließung und spätere Vermarktung der Nutz- und Bauflächen.

Die Niedersächsische Landgesellschaft mbH (NLG) als Partner bietet langjährige Erfahrung in der flächenschonenden Entwicklung von Bauland für Wohnhäuser, Gewerbe und Industrie. Eigene Berater, Planer und Ingenieure sowie ein umfassendes Dienstleistungsportfolio stehen bereit, um Städte und Gemeinden bei dieser Aufgabe zu unterstützen.

Die NLG als kompetenter Partner

Von Anfang an alles im Blick

Unter der Vorgabe, den Flächenverbrauch zu minimieren und der Innenentwicklung den Vorzug vor der Außenentwicklung zu geben, müssen bei der Entwicklung neuer Baugebiete sowohl wirtschaftliche als auch regulatorische Gegebenheiten bedacht werden. Zu den regulatorischen Gegebenheiten zählen: Natur- und Landschaftsschutz, Überschwemmungsgebiete, Verkehrswege sowie städtebauliche Ziele.

Angesichts des immensen Zeitaufwandes von mindestens zwei Jahren, von der ersten Idee bis zum Verkauf der Bauplätze, plant die NLG strategisch und vorausschauend.

Modelle

1. Eigengeschäft der NLG
2. Kommissionsmodell
(Entwicklung auf Rechnung der Kommune)
3. NLG als reiner Dienstleister
(Leistungen gemäß individuellem Bedarf der Kommune)

Alle Vorteile auf Ihrer Seite

Mit der Beauftragung der NLG im Rahmen eines Städtebaulichen Vertrags haben Sie volle Planungs- und Kostensicherheit:

- Grundstücksabsicherung der zu überplanenden Grundstücke durch Kaufverträge
- Bereitstellung von Ersatzflächen für Landwirte
- Umfassende Information und Einbindung von Anwohnern und Bürgerinitiativen
- Erschließung des Baugebietes
- Abschluss: Verkauf der Bauplätze und Übergabe der öffentlichen Flächen an die Kommune

Der Städtebauliche Vertrag

Die NLG als Partner

Wenn es um die Schaffung von Bauland geht, sind Partner, wie die NLG, an Ihrer Seite. Es gibt die Möglichkeit, alle damit verbundenen Arbeiten an – meist private – Investoren zu vergeben. Im Rahmen eines Städtebaulichen Vertrages können sich Investoren zur Vorbereitung oder Durchführung von Entwicklungsmaßnahmen auf eigene Kosten verpflichten. In der Regel sind dies:

- die Neuordnung der Grundstücksverhältnisse
- die Bodensanierung und sonstige vorbereitende Maßnahmen
- Bodenordnung (Neuordnung von Grundstücken und ihren Grenzen)
- die Erschließung beitragsfähiger sowie nicht beitragsfähiger Erschließungsanlagen
- die Ausarbeitung der städtebaulichen Planungen
- Ausgleichsmaßnahmen
- die Ausarbeitung des Umweltberichts (sofern erforderlich)

Grundsätzlich verbleibt die Planungshoheit bei der Kommune. In die demokratisch wahrzunehmenden Beteiligungs- und Beschlussrechte der Kommunalpolitik wird nicht eingegriffen.

Vorteile:

- vollständige Kostenumlage
- Entfall der streitanfälligen Refinanzierung über Erschließungsbeiträge
- Kostensicherheit für Bauplatzkäufer



Attraktives Bauland zum Wohnen

Ideal für Bauherren

Bei der NLG erwirbt der Bauherr ein Grundstück direkt vom Eigentümer – ohne Architekten- oder Bauträgerbindung. Auch besteht keine Bindung an bestimmte Kreditinstitute. Ein zusätzliches Plus für Interessenten: Der Verkauf erfolgt provisionsfrei.

Vermarktung und Baulandvergabe

Die NLG bietet Ihnen eine unabhängige Beratung. Da die angespannte Marktsituation mit dem Ungleichgewicht aus sehr großer Nachfrage und geringem Angebot an Bauplätzen Veränderungen im Vermarktungsverfahren mit sich bringt, wird besonders an attraktiven Standorten bereits lange vor Vermarktungsstart eine Bewerberliste geführt. Neben der freien Vergabe hat sich das „Einheimischenmodell“ sowie ein Punktesystem mit unterschiedlichen Gewichtungen bewährt.

Einheimischenmodell

Bevorzugung von Bauherren, die

- ihren Hauptwohnsitz im oder am Ort haben
- im Ort ihren Arbeitsplatz haben.

Punktesystem

Abgabe von Baugrundstücken an Interessenten im Rahmen eines Punktesystems. Dabei werden Lebens- und Begleitumstände durch Punkte bewertet, z. B.:

- im Haushalt lebende Kinder unter 16 Jahren
- Dauer der Ansässigkeit im Ort
- Erwerbstätigkeit im Ort
- Familienangehörige, die vor Ort leben
- Pflegebedürftige Angehörige
- Ehrenamtliches Engagement vor Ort
- Bauvorhaben nach bestimmten energetischen Vorgaben (z. B. Passivhaus)

Gibt es mehrere punktgleiche Bewerber für ein Grundstück, greift das Losverfahren. In der Regel erfolgt der Verkauf sehr schnell, da die Erwerbsmöglichkeit verfällt, wenn der Kauf nicht innerhalb von 3 Wochen stattgefunden hat.

Umsichtige Beratung

Unsere Mitarbeiter/-innen berücksichtigen die Wünsche der Bauherren und beraten ohne geschäftliche Interessen. Selbstverständlich werden beim Verkauf der Baugrundstücke die Vergabeinteressen der Kommunen berücksichtigt.

1

Marktanalyse

2

Städtebaulicher
Entwurf

3

Kalkulation

4

Verhandlung mit Grund-
stückseigentümer

Bauplätze für Industrie und Gewerbe

Vorteilhaft für Unternehmen und Kommunen

Die Entwicklung von Gewerbe- und Industriegebieten ist eine zentrale Herausforderung für Städte und Gemeinden. Die Ansiedlung von Unternehmen schafft Arbeitsplätze und führt zu Gewerbesteuer-einnahmen.

Vielfalt in Angebot und Nachfrage

Gewerbegebiete können für lokale, regionale oder auch überregionale Investoren interessant sein. Daher werden bei der Ausweisung eines Baugebiets zukünftige Interessen und Entwicklungspotenziale berücksichtigt, wie:

- Kommt das Gebiet eher für die örtlichen Handwerksbetriebe in Frage?
- Möchten sich größere Investoren, z.B. aus dem Logistik- und Produktionsbereich niederlassen?
- Ist ein interkommunales Gewerbegebiet sinnvoll?

Von der Einschätzung dieser Fragen hängt die Größe des Gebietes ab. Egal für welche ansiedlungswilligen Unternehmen ein Gewerbegebiet entwickelt wird – es handelt sich immer um eine Angebotsplanung. Sind die Investitionsentscheidungen bei Unternehmen gefallen, muss schnell gehandelt werden, um

erschlossene Flächen liefern zu können. Andernfalls riskieren Kommunen, dass Unternehmen an anderen Standorten investieren.

Risiken minimieren

Die Vermarktung von Gewerbegebieten ist als langfristiger Prozess mit Risiken für Städte und Gemeinden verbunden. Diese reichen von der Suche nach interessierten Unternehmen über den den erfolgreichen Verkauf bis hin zum kostendeckenden Abschluss oder der Frage nach dem Einsatz von kommunalen Mitteln zur Wirtschaftsförderung.

Entwicklung von Gewerbe-/Industriegebieten:

Unsere Leistungen

- Projektmanagement
- Wirtschaftlichkeitsberechnung
- Vermarktungsanalyse
- Finanzierung der Maßnahme
- Fördermittelakquise
- An- und Verkauf der Flächen
- Stadtplanung und Tiefbauplanung

5

Preisfestsetzung

6

Bauleitplanung

7

Erschließung

8

Übergabe an
Kommune

9

Bauplatzveräußerung







Wohnbaugebiet Diekwischweg 24 Bauplätze

Buchholz in der Nordheide, Ortschaft Trelde

Größe

20,5 Hektar, davon 17,3 Hektar Nettobaulandfläche

Projekt

Mitten in der Ortschaft Trelde entstand ein Wohnbaugebiet mit 24 Bauplätzen.

Herausforderungen

Das gesamte Baugebiet wurde als Verdachtsfläche für archäologische Bodenfunde eingestuft. Es konnte die kostengünstigere Variante der „Streifenuntersuchung“ vereinbart werden. Die Klassifizierung des Bodens auf Z-2 Material wurde nach weiteren Gutachten auf unbelastetes M-0 Material zurückgestuft. Für das neue Baugebiet musste eine neue Zufahrt gebaut werden. Engpässe und Gefahrenstellen wurden somit beseitigt.

Ergebnis

Es entstand ein „grünes Baugebiet“, was sich durch ausschließliche Beheizung der Gebäude mit regenerativen Energien auszeichnet. Dadurch konnte auf die Verlegung von Gasleitungen verzichtet werden. Finanzielle Unterstützung gab es für Antragsbearbeitung, baubegleitende Maßnahmen und Controlling durch unabhängige Energieberater und Sachverständige. Durch Fördermittel bestand die Möglichkeit, beim Hausbau eine höhere KfW-Effizienzhauskategorie zu realisieren.



Wohnbaugebiet Esters Hof 324 Bauplätzen



Meppen, Ortsteil Esterfeld

Größe

27 Hektar Bauerwartungsland, 13 Hektar Retentionsfläche (Hochwasserschutz),
10 Hektar für Kompensationsmaßnahmen

Projekt

Bereits Ende 1998 wurde das entsprechende Gebiet als Bauerwartungsland vertraglich ausgewiesen. Die Städtebaulichen Verträge wurden geschlossen, worauf eine längere Planungsphase folgte. Bis zum Frühjahr 2002 erfolgte die Ersterschließung in Abschnitt 1 und es begann mit der Vermarktung. Es folgte die Entwicklung der Abschnitte 2 und 3 im Randbereich. In den ersten zehn Jahre konnten bereits 155 Bauplätze verkauft werden und die Vermarktung der Abschnitte 4 und 5 wurde vorbereitet. Es folgte eine Nachfragebelebung und die Ersterschließung und Vermarktung von Bauabschnitt 5 begann.

Herausforderungen

Nach Neuberechnung des Überschwemmungsgebietes lagen die letzten Bauabschnitte im Hochwasserschutzgebiet. Nur mit erheblichem Aufwand war es möglich, diese Abschnitte doch einer Bebauung zuzuführen. Im Rahmen der Aufhöhung des Gebietes bei gleichzeitiger „Tieferlegung“ benachbarter Flächen wurden leere Granathülsen aus dem 2. Weltkrieg gefunden, worauf eine Untersuchung durch einen Kampfmittelräumdienst beauftragt wurde.

Ergebnis

324 Bauplätze in 5 Bauabschnitten in einem Zeitraum von rund 18 Jahren.



Interkommunales Gewerbegebiet AREA 3



Bovenden und Nörten-Hardenberg

Größe

38 Hektar, davon 21 Hektar Nettobaufläche

Projekt

AREA 3 wurde im Rahmen eines Städtebaulichen Vertrages für die Kommunen Bovenden und Nörten-Hardenberg als interkommunales Gewerbegebiet entwickelt. Zielsetzung der Kommunen war es, durch gemeinsame Entwicklung, die Entwicklungsfixkosten zu senken und die Vermarktungs- bzw. Ansiedlungschancen zu erhöhen.

Herausforderungen

Die Bauleitplanung musste über Kreis- und Gemeindegrenzen hinweg synchronisiert und in der Ansiedlungspolitik mussten kommunale Eigeninteressen überwunden werden.

Ergebnis

Die Erschließung wurde mit öffentlichen Mitteln in Höhe von rund 2 Millionen Euro gefördert. Aktuell haben sich 10 Unternehmen mit rund 600 Arbeitsplätzen angesiedelt.



Konversionsprojekt Roselies-Kaserne



Braunschweig, Stadtteil Rautheim

Größe

18 Hektar

Projekt

Die Mitte der 30er-Jahre erbaute Roselieskaserne stand bereits einige Jahre leer, als die NLG mit der Projektierung des Konversionsprojektes begann. Die städtebauliche Konzeption der Stadt Braunschweig sah für ein Drittel des Gebiets die Nutzung als Mischgebiet und für zwei Drittel die Nutzung als Wohnbaugebiet vor. Während das Mischgebiet durch eine private Projektgesellschaft erworben und entwickelt worden ist, erwarb die NLG das künftige Wohnbaugebiet. Nach Sanierung und Erschließung entstanden dort insgesamt 120 Bauplätze zur Errichtung von Einzel-, Doppel- und Reihenhäusern.

Herausforderungen

Teile des Areals waren kontaminiert und standen unter Kampfmittelverdacht. Bei sämtlichen Arbeiten musste auf die Sondierung und Räumung von Kampfmitteln besondere Sorgfalt verwendet werden.

Ergebnis

Auf einem ehemaligen ungenutzten militärischen Standort befindet sich nun ein belebtes Wohngebiet.





Ersatzflächenbeschaffung Sehlwiese Süd

Laatzen, Stadtteil Gleidingen

Größe

14 Hektar

Projekt

Die Stadt Laatzen und die NLG führten mit 35 Eigentümern Kaufverhandlungen über das Baugebiet Sehlwiese Süd. Der 1. Bauabschnitt mit 1,5 Hektar wurde entwickelt und alle 21 Bauplätze verkauft.

Herausforderungen

Die Flächen des 1. Bauabschnittes gehörten sechs verschiedenen Eigentümern. Ein Eigentümer ist Landwirt, der auf der Fläche mehrjährige Feldfrüchte anbaut. Die NLG stellte daher Tauschland für das Bauland zur Verfügung. Ferner erhielt der Landwirt die Option, eine weitere Fläche zu erwerben. Über die zusätzlichen Flächen wurde ein mehrjähriger Nutzungsvertrag abgeschlossen.

Ergebnis

Stadt und NLG planen nunmehr die Entwicklung des 2. Bauabschnitts. Der Landwirt besitzt auch hier Flächen, für die NLG Ersatzland bereitstellen kann.

Nutzung von NLG-Ökopools

Kompensationspool Vehnemoor



Friesoythe und Bösel

Größe

90 Hektar

Projekt

Im NLG-Poolprojekt Vehnemoor sollen geschützte Hochmoorrester vernetzt und durch Schaffung extensiv genutzter Pufferzonen aufgewertet werden. Zum Maßnahmenspektrum dieses Pools gehört die Entwicklung von Feuchtgrünland, die Wiedervernässung von Flächen und die Umwandlung von standortfremden Nadelforsten.

Herausforderungen

Mit dem Rückbau einer alten Stallanlage konnten zudem Flächen entsiegelt und für Biotopentwicklungsmaßnahmen zur Verfügung gestellt werden. Gleichzeitig wurden Altlasten entsorgt und bestehende Beeinträchtigungen des Landschaftsbildes beseitigt. Sämtliche Maßnahmen wurden in enger Abstimmung mit der zuständigen Naturschutzbehörde entwickelt und umgesetzt.

Ergebnis

Ökopools dienen der Bevorratung von Fläche und Maßnahmen zur Kompensation von Eingriffen durch Bauvorhaben. Die NLG betreibt in nahezu allen Naturräumen Niedersachsens naturschutzfachlich abgestimmte Ökopools. Sie stellt dabei die erforderliche Grundfläche zur Verfügung, übernimmt die Herstellung von Maßnahmen und gewährleistet ihre langfristige Pflege und Unterhaltung.



Niedersächsische Landgesellschaft mbH

Gemeinnütziges Unternehmen
für die Entwicklung des ländlichen Raumes
Arndtstraße 19
30167 Hannover
Telefon 0511 1211-0
info@nlg.de
www.nlg.de



Geschäftsstellen

Aurich

Telefon 04941 1705-0
info-aurich@nlg.de

Braunschweig

Telefon 0531 26411-0
info-braunschweig@nlg.de

Bremerhaven

Telefon 0471 94769-0
info-bremerhaven@nlg.de

Göttingen

Telefon 05593 9281-0
info-goettingen@nlg.de

Hannover

Telefon 0511 123208-30
info-hannover@nlg.de

Lüneburg

Telefon 04131 9503-0
info-lueneburg@nlg.de

Meppen

Telefon 05931 9358-0
info-meppen@nlg.de

Oldenburg

Telefon 0441 95094-0
info-oldenburg@nlg.de

Osnabrück

Telefon 0541 95733-0
info-osnabrueck@nlg.de

Verden

Telefon 04231 9212-0
info-verden@nlg.de