

BR Bühner Rechtsanwälte

Kanzlei für Öffentliches Wirtschaftsrecht

Stadtentwicklung und Investorenmodelle

- **Rechtliche Anforderungen (Teil 1)**
- **Erfolgreiche Praxisbeispiele (Teil 2)**

8. April 2014, Fürth

RA Arnd Bühner

RA Tobias Jordan

Seminar mit Exkursion in Fürth

Attraktive Innenstädte schaffen – Investoren gewinnen

Stadtentwicklung und Investorenmodelle – Rechtliche Anforderungen (Teil 1)

Überblick

1. Ziel
2. Ausgangslage / Voraussetzungen
3. Umsetzung in drei Schritten
4. Der Wettbewerbliche Dialog als geeignetes Wettbewerbsinstrument

Stadtentwicklung und Investorenmodelle – Rechtliche Anforderungen

1. Ziel

Attraktive städtische Quartiere (z. B. im Innenstadtbereich) ohne wesentliche öffentliche Mittel

→ Anstoßwirkung der Kommune / Stadt

2. Ausgangslage /Voraussetzungen

Verfügbarkeit eines geeigneten Grundstücks

Nicht zwingend: eigener Teil-Bedarf, wie:

- öffentliches Parkhaus / Tiefgarage
- Verwaltungsflächen / Rathaus
- Schule

3. Umsetzung in drei Schritten

- | | |
|-------------------|--|
| 1. Schritt | Sicherung Grundstücke |
| 2. Schritt | Definition eines eigenen Bedarfs (optional)
oder sonstiger Nutzungsvorgaben |
| 3. Schritt | Wettbewerbliches Vergabeverfahren – z. B.
Wettbewerblicher Dialog |

1. Schritt: Sicherung der Grundstücke

- **Einvernehmlich**
 - Zwischenerwerb (Problem: Doppelte Grunderwerbsteuer)
 - Alternative: Notarielles Ankaufsrecht (auch zugunsten eines Dritten)

- **Gesetzliches Vorkaufsrecht (BauGB)**
 - Vielfach bei unbebauten Grundstücken
 - in Sanierungsgebieten
 - in städtebaulichen Entwicklungsgebieten

- **Enteignung (ultima ratio)**
 - § § 85 ff. BauGB

2. Schritt: Definition des eigenen Bedarfs und/oder sonstiger konkreter Nutzungsvorgaben

- **eigener Bedarf (nicht zwingend)**
Betrifft oft nur Teilbereiche des Gesamtprojektes
 - Parkieranlagen
 - Verwaltungsflächen / Rathaus
 - Tagung/Kongress

- **sonstige konkrete Nutzungsvorgaben**
 - Wohnraum (z.B. junge Familien)
 - Einzelhandel (z.B. Lebensmittelvollsortimenter)
 - Kino
 - Hotel
 - Öffentlich zugängliches SPA

3. Schritt: Wettbewerbliches Vergabeverfahren

➤ **Kartellvergaberecht**

Öffentlicher Auftrag?

- Unmittelbares wirtschaftliches Interesse des öffentlichen Auftraggebers erforderlich (EuGH, Urteil v. 25.03.2010 – Rs. C-451/08 – Helmut Müller)
- Schwerpunkt: Bauauftrag / Baukonzession ?

Hinweis: Neues Vergaberecht inkl.

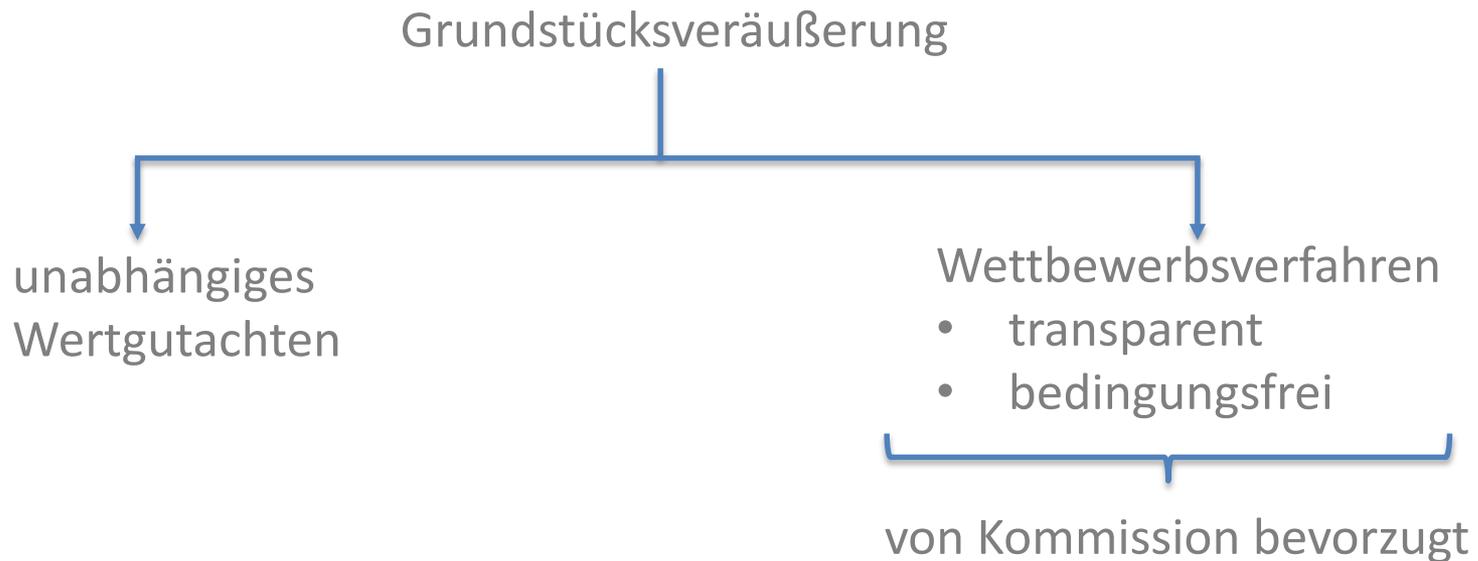
Konzessionsvergaberecht ab 17.04.2014

(Geltung der Richtlinien); Umsetzung in

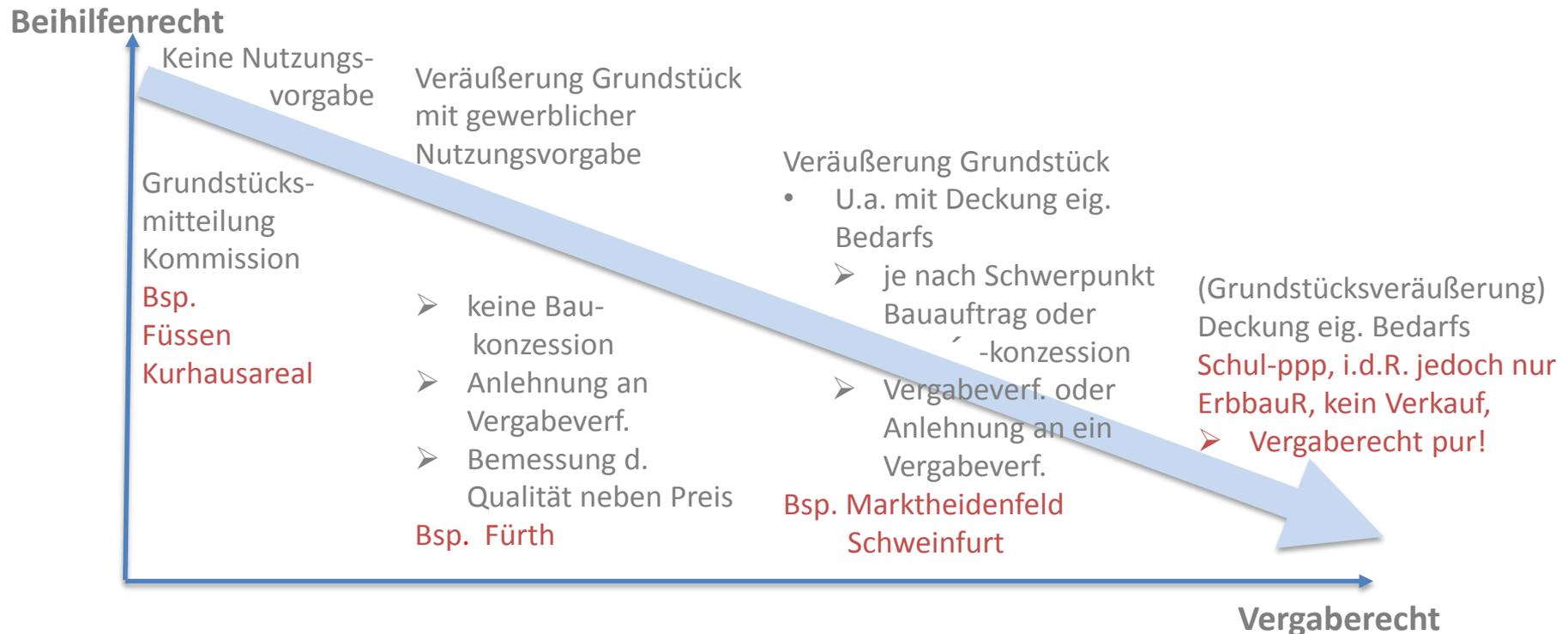
nationales Recht bis 18.04.2016

3. Schritt: Wettbewerbliches Vergabeverfahren

- EU-Beihilfenrecht (Grundstücksmittelung der EU-Kommission)



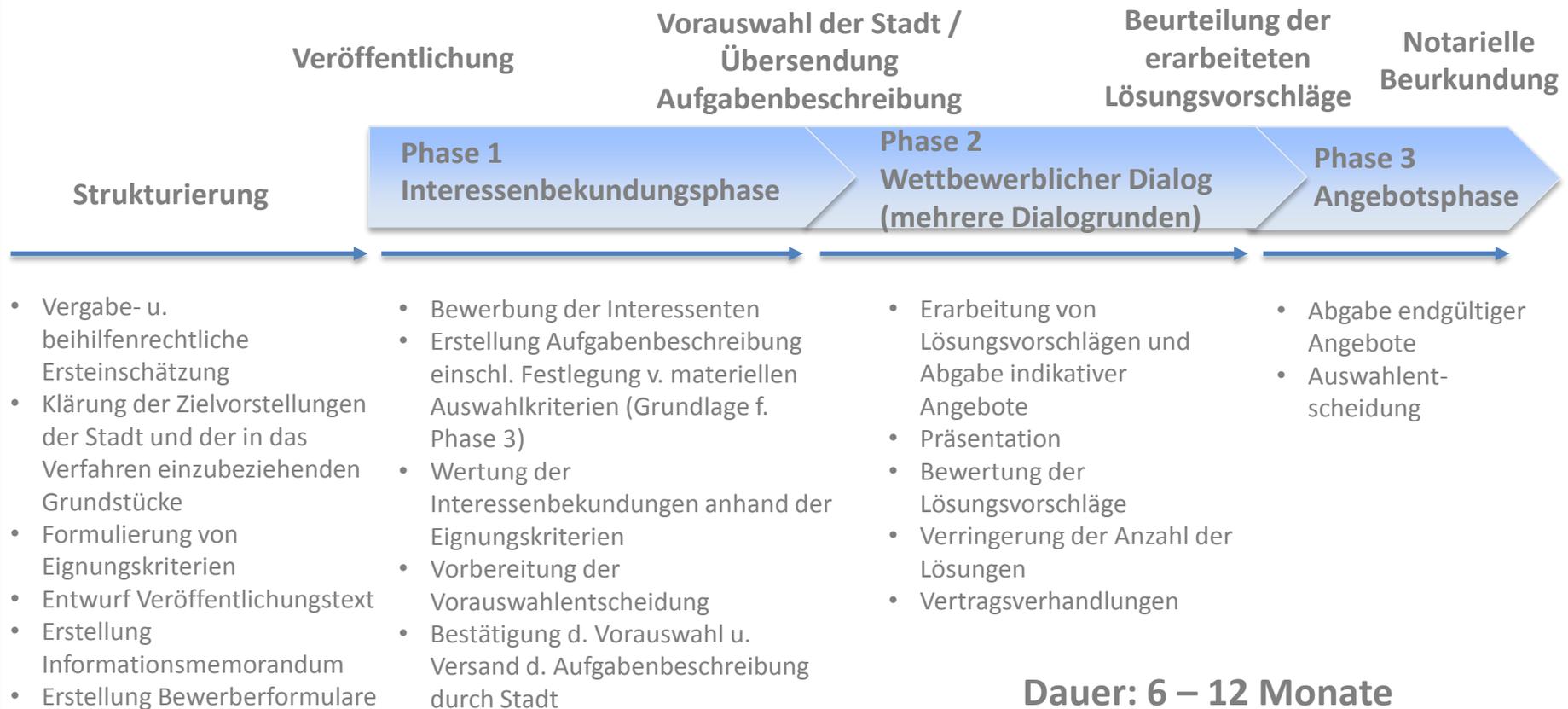
Wettbewerbliches Verfahren – Veräußerung nach Vergabe- oder Beihilfenrecht?



4. Wettbewerblicher Dialog als geeignetes Wettbewerbsinstrument

- Transparentes, wettbewerbsoffenes und bedingungsfreies Verfahren zur Vergabe besonders komplexer Aufträge
- Bietet – da gesetzlich geregelt – einen sicheren Rechtsrahmen
- Zeichnet sich gegenüber anderen Vergabeverfahren insbesondere aus durch:
 - Entbehrlichkeit einer detaillierten Leistungsbeschreibung
 - Ergebnisoffenheit

4. Wettbewerblicher Dialog – Idealtypischer Ablauf



Stadtentwicklung und Investorenmodelle – Erfolgreiche Praxisbeispiele (Teil 2)

Überblick

1. Schweinfurt Hadergasse
2. Marktheidenfeld Mälzereigelände
3. Füssen Kurhausareal
4. Fürth Einkaufsschwerpunkt Rudolf-Breitscheid-Straße
5. Lessons Learned

1. Schweinfurt Hadergasse

Spezifikation:

- Eigenbedarf: Tiefgarage
- Konsequenz: Vergaberechtliche Relevanz/wettbewerblicher Dialog
- Vorher: Parkplatz
- Nachher: Komplexes Ensemble bestehend aus:
 - Hotel
 - Einzelhandel/Gewerbe
 - ETWs
 - Dreigeschossige Tiefgarage

Erkenntnisse:

- Hochwertiges Wohnen in der Stadt begehrt
- „Deckel“ einer Tiefgarage für Grünanlage zu schade
- Öffentliche Investition in Tiefgarage setzt städtebaulichen Impuls
- Horizontale Schnitte durchs Gebäude eigentumsrechtlich komplex

1.1 Ausgangssituation/Zielsetzungen der Stadt in 2009

- Abriss und Neubau einer öffentlichen Parkgarage
- Städtebauliche Aufwertung des Areals
- Wirtschaftlichste Gesamtlösung



1.1 Ausgangssituation/Zielsetzungen der Stadt in 2009



1.2 Aktueller Stand des Projekts

- Richtfest Tiefgarage Herbst 2012
- Fertigstellung Wohn- und Geschäftsbebauung 2014

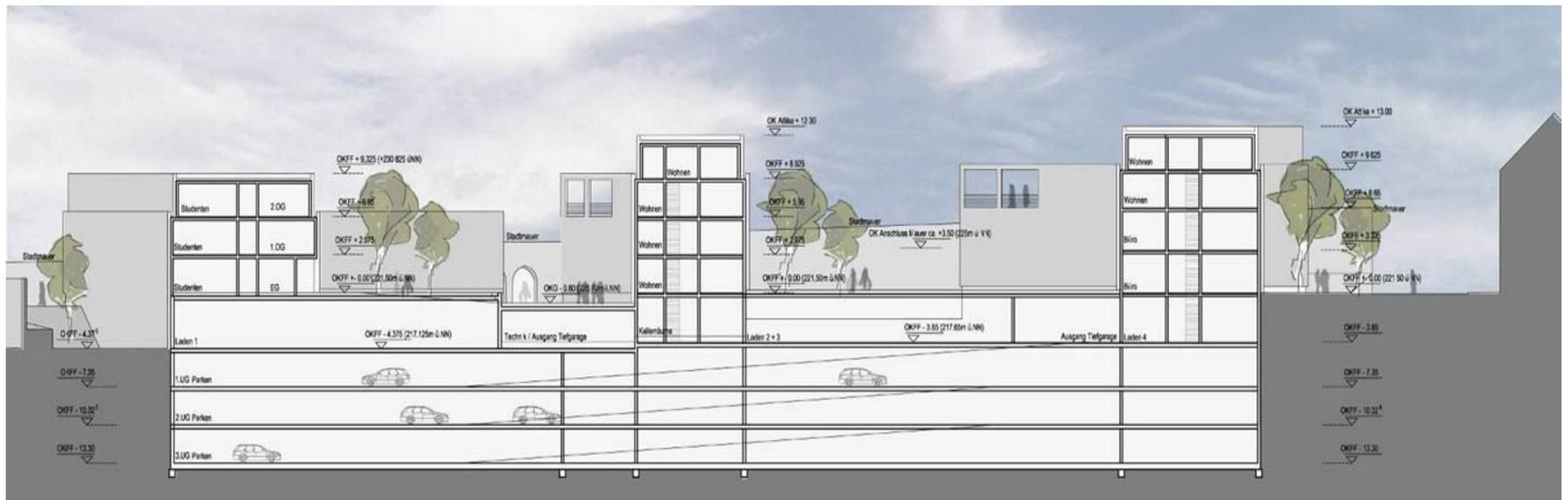


1.2 Aktueller Stand des Projekts



1.3 Erfolgskriterien im Rückblick

- Umsetzung in Form des wettbewerblichen Dialogs (Alternativen: Eigenrealisierung, PPP, Interessenbekundungsverfahren, vorgeschalteter städtebaulicher Wettbewerb?)
- Klärung der komplexen rechtlichen Anforderungen (Vergaberecht, ziviles und öffentliches Baurecht, Sachenrecht, Planungshoheit)



2. Marktheidenfeld Mälzereigelände

Spezifikation:

- Eigenbedarf: Rathaus, Plenarsaal, Bürgerbüro, Parken
- Konsequenz: Vergaberechtliche Relevanz/wettbewerblicher Dialog
- Vorher: Aufmarschgelände aus NS-Zeit/Parkplatz
- Nachher: Lebensmittelvollsortimenter
Gemeinsame Tiefgarage
Wohn- und Geschäftshäuser

Erkenntnisse:

- Vergaberechtlich besser „übererfüllen“
- Lebensmittelmarkt als Wunschnutzung vergaberechtlich möglich?
- Gelungene Innenstadtrevitalisierung
- Kleine Stadt im Spessart mit zwei erfolgreichen PPPs
- Problem: Wertung der Einbeziehung umliegender Gebäude

3. Kurhausareal Füssen

Spezifikation:

- Kein Eigenbedarf der Stadt
- Kein Vergabeverfahren, aber Wettbewerb nach Grundstücksmitteilung der EU-Kommission
- Vorher: Kurhausareal, Tiefgarage Park zwischen Stadtmauer, Forggensee und Kreiskrankenhaus
- Nachher: Wohnen für junge Familien/gesundheitsnahe Einrichtung

Erkenntnisse:

- Wohnen in der Stadt für junge Familien begehrt
- Nachnutzung alter Tiefgaragen problematisch
- EU-weites Verfahren steigert Investoreninteresse an Gesamtstandort
- Notwendigkeit einer zeitlich abgestimmten Grundstücksentwicklung

4. Einkaufsschwerpunkt Rudolf-Breitscheid-Straße Fürth

Spezifikation:

- Kein Eigenbedarf der Stadt
- Kein Vergabeverfahren, aber Wettbewerb nach Grundstücksmittelung der EU-Kommission
- Vorher: Kleine Läden, z.T. denkmalgeschützt, Leerstände, abweisende Hinterhöfe
- Nachher: Einheitlich gemanagter neuer Einkaufsschwerpunkt mit größeren Einzelhandelsflächen bei
 - Erhalt von Baudenkmalern
 - Straße als öffentlichem Raum (Fußgängerzone)

4. Einkaufsschwerpunkt Rudolf-Breitscheid-Straße Fürth

Erkenntnisse:

- Renaissance des kleinteiligen innerstädtischen Einzelhandels
- Mindestverkaufsflächen von 600 m² + x erfolgskritisch für Ansiedlung attraktiver Filialisten
- „Eingebauter“ Architekturworkshop problematisch
- Kritische Bürgerinitiative konnte aktiv eingebunden werden

5. Lessons Learned

Stadtentwicklung

- Nutzungsmix schafft attraktive innerstädtische Quartiere
- Erarbeitung der besten Lösung im Dialog zwischen Verwaltung, Investor und Stadtöffentlichkeit
- Echte Alternative zur traditionellen Angebotsplanung
- Reiner Geheimwettbewerb kaum durchzustehen/Modelle müssen präsentiert werden
- Standortwettbewerb möglich?
- Wettbewerb um Preis und Konzept
- Eingebundener Architektenwettbewerb möglich?

5. Lessons Learned

Vergaberecht

- Nicht zu detaillierte Aufgabenbeschreibung
- Erfolgskritischer Faktor: Verfügungsmacht über Vorhabensfläche
- Bewertung der Einbeziehung von Drittgrundstücken?

Nutzungsrecht

- Komplexe Grundstückskauf- und Bauerrichtungsverträge
- Sachenrechtliche Phantasie gefordert
- Einbeziehung Notariat
- Umfang der Sicherungsinstrumente/keine Übersicherung

Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung

Bühner Rechtsanwälte GbR

Im historischen Schürstabhaus
Albrecht-Dürer-Platz 4
90403 Nürnberg



Arnd Bühner

Rechtsanwalt

Telefon: 0911 255865-0

Mobil: 0160 5514675

Telefax: 0911 255865-29

E-Mail: buehner@buehner-rae.de

www.buehner-rae.de



Tobias Jordan

Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Bau- & Architektenrecht,
Maître en Droit Public,
Wirtschaftsjurist (Univ. Bayreuth)

Telefon: 0911 255865-0

Mobil: 0151 40548897

Telefax: 0911 255865-29

E-Mail: jordan@buehner-rae.de

www.buehner-rae.de