

Vermarktungsstrategien

Sachverhalt

Die Vermarktungsstrategien für Wohnbaugrundstücke des Eigenbetriebes Grundstücksentwicklung ergeben sich - wie bereits in der Vorlage 2137/17 - dargestellt aus den allgemeinen strategischen Zielen - Leitlinienprozess - der Stadt Salzgitter. Daraus entwickelt der Eigenbetrieb Grundstücksentwicklung seine Zielsetzungen und operative Maßnahmen, die in den jeweiligen Wirtschaftsplänen dargestellt werden.

Bestreben des Eigenbetriebes Grundstücksentwicklung ist es, zum einen ortsansässigen Bauwilligen aus Salzgitter und zum anderen externen Bauwilligen ein entsprechendes Wohnbaugrundstück anbieten zu können. Neben jungen Familien soll auch älteren Generationen die Möglichkeit für altersgerechtes Wohnen ermöglicht werden sowie Investoren durch vorgeschriebene mehrgeschossige Bauweise für den Wohnungsbau in Baugebieten gewonnen werden.

Interessentenlisten

Das Produkt der Vermarktungsstrategien ist das Wohnbaugrundstück. Für die Feststellung des Bedarfes ist unter anderem die sogenannte Interessentenliste des Eigenbetriebes Grundstücksentwicklung als Kalkulationsgrundlage zu nennen, die sich in die einzelnen Stadtteile Salzgitters untergliedert.

Interessenten können direkt über die Internetseite der Stadt Salzgitter mit dem Eigenbetrieb Kontakt aufnehmen und einen zuvor mit persönlichen Daten ausgefüllten Vordruck sowie der Angabe der Lage im priorisierten Stadtteils des gewünschten Wohnbaugrundstücks direkt zusenden.

Mit Hilfe dieser Interessentenlisten kann zum einen eine nachfrageorientierte Bereitstellung von Bauplätzen erfolgen und zum anderen werden anhand der Listen den Interessenten die Wohnbaugrundstücke angeboten und auch der Reihenfolge nach vergeben. Durch diese transparente Vergabep Praxis der Wohnbaugrundstücke, hat sich der Eigenbetrieb zu einem vertrauenswürdigen Partner bei Bauwilligen entwickelt.

Baulandpreise

Eine Vermarktungsstrategie des Eigenbetriebes Grundstücksentwicklung bietet die moderate Baulandpreispolitik. Es werden Wohnbaugrundstücke zu markt- und sachgerecht Preisen angeboten in einem Portfolio von erschwinglich bis anspruchsvoll, somit für jeden „Geldbeutel“ etwas. Dadurch soll es auch jungen Familien ermöglicht werden in Salzgitter zu bauen. Erwerb von städtischen Wohnbaugrundstücken mit geringerem Einkommen wird durch Zuschüsse in

Anwendung der „Familienfreundliche Baulandförderung“ eine finanzielle Unterstützung gewährt. Ferner erfolgt durch den Eigenbetrieb Grundstücksentwicklung die Beratung und Antragsaufnahme für die Förderung durch die NBank (Investitions- und Förderbank des Landes Niedersachsen).

Werbung

Um für Wohnbaugrundstücke zu werben und somit lokal als auch regional und überregional die Aufmerksamkeit der Bauinteressenten auf die Stadt Salzgitter zu lenken nutzt der Eigenbetrieb Grundstücksentwicklung verschiedene Medien:

- moderner Internetauftritt mit tagesaktuellem Vergabezustand und wichtigste Erstinformationen wie u.a. Bebauungsplan, Grundstücksgröße, Kaufpreis
- Vorstellung der Baugebiete in Baumagazinen wie z.B. der Salzgitter Zeitung, Hallo Salzgitter oder regional im Mitnahmemagazin „clairo. Das regionale Lifestylmagazin“
- gezielte Bewerbung für Baugrundstücke in digitalen Medien (u.a. Facebook, Instagram)
- Aushang von Werbeplakaten im Atrium des Rathauses

weitere Vermarktungsstrategien

- Schaffung von exklusiven Baugrundstücken (z.B. Wohnen am Berg in Salzgitter-Bad)
- Flächenrecycling von nicht mehr benötigten Kleingartenflächen. Wie bereits geschehen in Gebhardshagen im Baugebiet „Gebhardshagen Nordost“ bzw. „Westlich Michael-Ende-Ring“
- Erschließung innerstädtischer Flächen, u.a. nach Abriss des Altbestandes
- Umfrage bei Kaufinteressenten und auch Käufern über mögliche Grundstückszuschnitte etc. um gezielt auf konkrete Wünsche von Bauwilligen eingehen zu können
- Gewinnung von „externen“ Interessenten durch Teilnahme an regionalen Baumessen
- Aktive Beteiligung von privaten Grundstücksentwicklern und Investoren zur Entwicklung und Vermarktung von Wohnbaugrundstücken:

Grundsätzlich ist die Entwicklung, Erschließung und Vermarktung von Wohnbaugebieten durch private Grundstücksentwickler und Investoren schon jetzt möglich. Hier kommen all diejenigen Flächen in Betracht, die städtebaulich geeignet sind und nicht vom Eigenbetrieb Grundstücksentwicklung erschlossen und vermarktet werden sollen. Der Vorteil für die Stadt Salzgitter liegt in Bereitstellung der Herstellungskosten durch die privaten Grundstücksentwickler und Investoren vom Grunderwerb über die Planungsleistungen bis hin zur Herstellung der gesamten Erschließungsmaßnahmen. Wird ein Baugebiet von einem Investor entwickelt und erschlossen, so erfolgt dies regelmäßig auf der Grundlage eines Städtebaulichen Vertrages nach § 11 Baugesetzbuch.

Durch eine entsprechende Gewinnerwartung der externen Erschließungsträger kann es natürlich zu erhöhten Baulandpreisen führen, die erst zum Abschluss des Verfahrens benannt werden können.

Die Vor- und Nachteile sollten daher sorgfältig abgewogen werden.

Grundsätzlich könnten die Wohnbaugebiete die durch den Eigenbetrieb Grundstücksentwicklung erschlossen und vermarktet werden zusätzlich durch private Grundstücksentwickler und Investoren sinnvoll ergänzt werden. Dies geschah in der Vergangenheit auch schon. Beispielhaft sind hier zu nennen: Volksbank BraWo im Baugebiet „Thieder Lindenberg“, IDB in den Baugebieten Bad „Windmühlenberg“ und Gebhardshagen Festplatz, Wohnbau in den Baugebieten Bad Freibad und Lange Wanne sowie zukünftig im Baugebiet in Thiede „Am Bahnhof West“.

Prognose

Mit Hilfe der angewandten Vermarktungsstrategien gelingt es der Stadt Salzgitter, dass bauwillige Bürger in Salzgitter „gehalten“ werden sowie Neubürger aus dem Umland – vor allem im Baugebiet „Sierscher Weg“ bzw. zukünftigen Baugebiet „Am Bahnhof West“ im Stadtteil Salzgitter-Thiede – dazu gewonnen werden.

Die Erfahrung aus den letzten Jahren zeigt, dass ca. jeder vierte auf der Interessentenliste einen Bauplatz erwirbt und somit kann dem Wünschen der Interessenten mittelfristig weitestgehend entsprochen werden. Es ist aber auch zu bedenken, dass die Finanzierungszinsen und die Baukosten seit 2022 gestiegen sind und somit ein gewisses Augenmaß bei der Planung von Baugebieten vorzusehen ist, um nicht leerstehende Baugebiete „auf Halde“ zu produzieren.

Es ist ferner anzumerken, dass - gerade wenn die Baulandentwicklung der Nebengemeinden betrachtet wird - die Ausweisung von Baugrundstücken in Salzgitter dazu geführt hat, dass Einwohner im Stadtgebiet „gehalten“ werden konnten. Dies ist vor allem bei den Baugebieten im Norden Salzgitters erkennbar. Da überwiegend

junge Käufer bzw. Familien bauen, konnte dem demografischen Wandel und Schrumpfungsprozess damit entgegengewirkt werden. Dadurch wird zumindest die Stadt Salzgitter als Wohnstandort gehalten und Einnahmen werden stabilisiert. Ziel ist es, durch die Vermarktungsstrategien, Einwohnerzuwächse mittel- und langfristig zu realisieren.

Neben der Bereitstellung von Baugrundstücken für junge Familien mit mittlerem Einkommen wird angestrebt auch Interessenten zu bedienen, die ein Baugrundstück in exklusiver Lage und Größe wünschen wie u.a. geschehen in Salzgitter-Lichtenberg im Baugebiet „Westlich Stukenbergweg“.

Abschließend ist festzuhalten, dass sich der Eigenbetrieb Grundstücksentwicklung durch seine Vermarktungsstrategien zu einem bürgerorientierten - und kundenfreundlichen Vertragspartner entwickelt hat.

Die Zahl von 1.295 BewerberInnen (Stand: August 2023) auf der Liste der Kaufinteressenten des Eigenbetriebes Grundstücksentwicklung zeigt den Wunsch nach dem Erwerb eines Baugrundstückes.

Berichtsergebnis der empirica ag

Die empirica ag hat in ihrem Bericht zur Wohnraumbedarfsanalyse für die Stadt Salzgitter ebenso die Vermarktungsstrategien des Eigenbetriebes Grundstücksentwicklung betrachtet (vgl. 7.2 des Berichtes, Seite 73 ff und Seite 80) und folgende Handlungsempfehlung gegeben:

Zusammenfassend stellt die empirica ag fest, dass die Stadt Salzgitter eine klar formulierte Vermarktungsstrategie bei der Grundstücksvergabe verfolgt, die dazu beiträgt, dass wohnungssuchende Haushalte in der Stadt gehalten werden können und neue Haushalte zuziehen. Die hierfür verwendete Interessentenliste ist ein geeignetes und transparentes Instrument, dass von den Wohnungssuchenden akzeptiert wird. Ausdruck dessen ist auch, dass die Zahl der in der Interessentenliste vermerkten Grundstückssuchenden stetig wächst. Auch die weiteren Elemente der Vermarktungsstrategie funktionieren laut der empirica ag gut. Die preispolitischen Maßnahmen der Vermarktungsstrategie zielen einerseits darauf, das Grundstückspreisniveau von Salzgitter insgesamt moderat zu halten (was angesichts der aktuellen herausfordernden Rahmenbedingungen mit gestiegenen Darlehenszinsen und hohen Baukosten besonders wichtig ist) und, andererseits, dennoch eine möglichst breite Palette unterschiedlicher Lagen und damit auch Preise anbieten zu können. Auch der Ansatz der kommunikationspolitischen Maßnahmen mit sowohl klassischen Mitteln (Print-Werbung, Teilnahme an regionalen Baumessen) als auch mittels Internet und sozialen Medien ist zielführend.

Die empirica ag empfiehlt im Sinne der Weiterentwicklung des Produktes Wohnbauland die angedachten Befragungen bei Kaufinteressenten, Käufern und Bewohnern von Salzgitter. Darüber hinaus sind aus gutachterlicher Perspektive keine weiteren Maßnahmen der Vermarktungsstrategie erforderlich.

Fazit

Die von der empirica ag im Bericht angesprochene Zunahme verstärkt hin zur Mehrfamilienhausbebauung in Baugebieten wurde bereits umgesetzt. Durch die Möglichkeit der zweigeschossigen Bauweise im Baugebiet „Fredenberg West“ an der Hauptdurchfahrtstraße wurden vermehrt Mehrfamilienhäuser errichtet. Auf 11 von 22 bebauten bzw. sich im Bau befindenden Wohnbaugrundstücken erfolgte eine Mehrfamilienhausbebauung. Dies geschah ebenso im Baugebiet „Westlich Stukenbergweg, 2. Bauabschnitt“ in Salzgitter-Lichtenberg, wo drei Wohnbaugrundstücke zusammengefasst an einen Investor veräußert wurden mit der Vorgabe der altersgerechten Bebauung mit einem Mehrparteienhaus. Der Bebauungsplan für das Baugebiet „Am Bahnhof West“ in Salzgitter-Thiede ermöglicht neben Ein-/Zweifamilienhäusern die Bebauung mit Reihen-/Kettenhäusern sowie mit einer mehrgeschossigen Bauweise.

In der Untersuchung hat die empirica ag festgestellt (vgl. 6.4.2, Seite 56), dass der Einfamilienhausbau nicht nur dazu beiträgt, Familien am Wohnstandort Salzgitter zu halten, sondern auch Familien von außerhalb nach Salzgitter zu ziehen. Hier ist insbesondere Thiede zu nennen in unmittelbarer Nachbarschaft von Braunschweig.

Da überwiegend junge Familien bauen, konnte dem demografischen Wandel und Schrumpfungprozess ebenso entgegengewirkt werden. Dadurch wird zumindest die Stadt Salzgitter als Wohnstandort gehalten und Einnahmen werden stabilisiert. Ziel ist es, durch die neuen Vermarktungsstrategien, Einwohnerzuwächse mittel- und langfristig zu realisieren.

Die derzeitigen Vermarktungsstrategien des Eigenbetriebes Grundstücksentwicklung werden von der empirica ag positiv bewertet. Aufgrund des laut der Empirica ag voraussichtlich stattfindenden demographischen Wandels in Salzgitter, aber auch wegen der gestiegenen Bau- und Finanzierungskosten, ist die zukünftige Nachfrage nach der Art der möglichen Bebauung der Wohnbaugrundstücke ab zu warten und die derzeitigen Vermarktungsstrategien sind entsprechend anzupassen.