

Leerstandsmanagement

Konzept eines Leerstandsmanagements

mit Schwerpunkt für die Stadtteile Süd und Altstadt



Inhaltsübersicht

1. Warum ein Leerstandsmanagement?

Vorwort zu Recklinghausen

Zahlen und Hintergrund zu Recklinghausen

2. Was ist Leerstandsmanagement?

Eine Definition

3. Inhalte des Leerstandsmanagements

Bestandsaufnahme

Quartiersbildung (Altstadt)

Klärung der Rahmenbindungen mit den Eigentümern

Zentraler und fester Ansprechpartner

Vermarktung und Kommunikation

Zwischennutzung des Leerstandes

Info zu Fördermitteln

Landesförderung für das Leerstandskonzept

4. Fazit

Anlagen

- Nr. 1 Erfassungsbogen
- Nr. 2 Übersichtsplan Leerstand Altstadt (Stand 21.02.2014)
- Nr. 3 Übersichtsplan Leerstand definierter Kernbereich Süd (Stand 01.09.2013)
- Nr. 4 Layout der Immobilienübersicht



1. Warum ein Leerstandsmanagement?

Vorwort zu Recklinghausen

Recklinghausen liegt mit 116.000 Einwohnern angrenzend zum Münsterland und der Metropole Ruhr. Als karolingischer Königshof um 800 erstmals erwähnt, ist die Kreisstadt heute das Zentrum für Handel und Dienstleistung, Kultur und Bildung. Mit ihrer historischen Altstadt, rund 60 Baudenkmalern und vom Wallring umgeben, spiegelt Recklinghausen noch heute mittelalterliche Stadtstrukturen wider und ist gleichzeitig Mittelpunkt des urbanen Lebens im Vestischen Kreis.

Recklinghausen setzt im interkommunalen Wettbewerb auf die Profilierung als Zentrum für Handel und Dienstleistung, Kultur und Bildung der nördlichen Metropolregion Ruhr. Kulturell bedeutende Aktivitäten wie z.B. die Ruhrfestspiele, die Neue Philharmonie Westfalen und die Veranstaltung „Recklinghausen leuchtet“ zeichnen Recklinghausen auch weit über das Vest Recklinghausen hinaus aus. Zur Aufrechterhaltung der traditionell ausgeprägten Zentralität ist auch die Stärkung ihrer Funktion als Einzelhandelsstandort für das Kreisgebiet und für die Eigenversorgung der Großstadt selbst von Bedeutung. Auf Grund seiner Struktur und Größe ist Recklinghausen ein Mittelzentrum mit oberzentralen Funktionen.

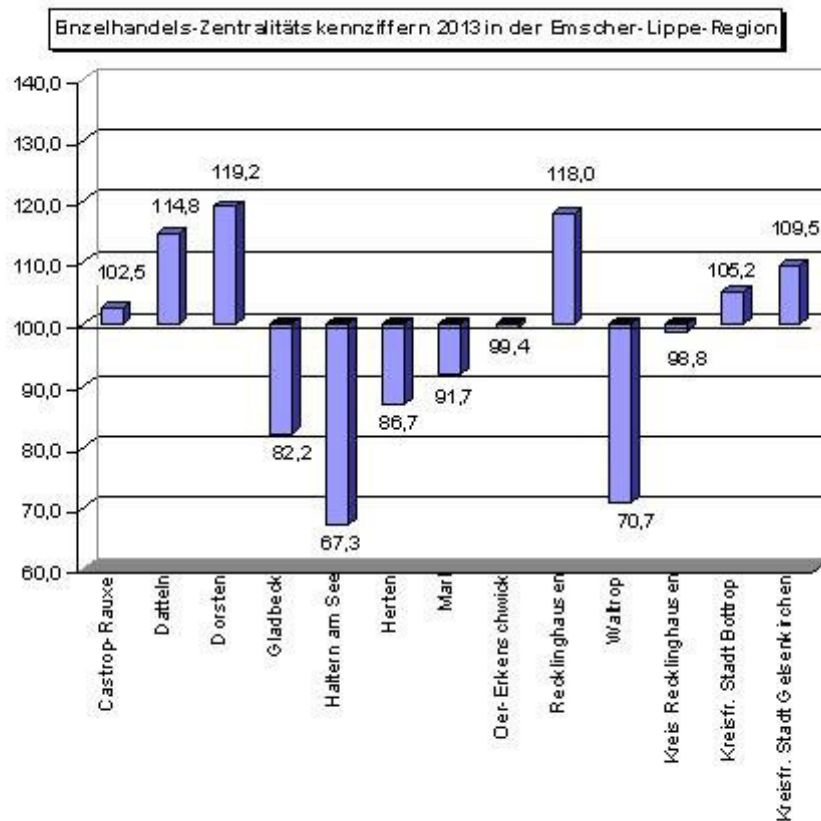
Zahlen und Hintergrund zu Recklinghausen

Die Städte in Nordrhein-Westfalen stehen immer weiter vor neuen Problemen. Der demografische und wirtschaftliche Wandel führt zu verstärkten Leerständen in den Städten. Die Bevölkerung wird bis 2022 im Vergleich zu 2011 um 3% bis 5% abnehmen. Somit wird aus der Bevölkerungsentwicklung heraus keine für den Einzelhandel relevante Steigerung der absoluten Kaufkraft in der Stadt Recklinghausen zu erwarten sein. Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen geht davon aus, dass mit der Realisierung des Einkaufszentrums „Palais Vest“ dieser Entwicklung zumindest entgegen gewirkt wird.

Im Kaufkraftvergleich zu anderen Städten im Kreis Recklinghausen beträgt für die Stadt Recklinghausen der Kaufkraftindex für den Einzelhandel 96,2, die Umsatzkennziffer 113,5 und die Einzelhandelszentralitätskennziffer 118,0 (Stand 2013).



Für den Einzelhandel spielt neben der Kaufkraft auch die Zentralität eine wichtige Rolle. Die Zentralitätskennziffer errechnet sich aus dem Verhältnis der Kaufkraftkennziffer zur Umsatzkennziffer. Sie ist ein Maß für die Attraktivität einer Stadt oder Region als Einkaufsort. Liegt der Wert über 100 bedeutet dies einen Kaufkraftzufluss aus anderen Regionen. Umgekehrt besteht ein Kaufkraftabfluss, wenn die Zentralitätskennziffer einen Wert unter 100 aufweist.



Recklinghausen liegt mit der Einzelhandels-Zentralitätskennziffer von 118,0 über dem kreisweiten Durchschnitt und ist führend in der Emscher-Lippe-Region. Da Recklinghausen allerdings mehr als andere Städte vom Einzelhandel geprägt ist und traditionell keine besonderen Ausprägungen im industriell-gewerblichen Bereich hat, ist dieser Wert nicht ausreichend und war in der Vergangenheit auch deutlich höher. Mit der Entwicklung und Umsetzung dieses Leerstandsmanagementkonzeptes soll ein Beitrag zum Erhalt und Ausbau dieses Wertes geleistet werden.



Recklinghausen verfügt über neun zentrale Versorgungsbereiche und vier ergänzende Standortbereiche, die in der nachfolgenden Übersicht dargestellt sind.



- Hauptzentren
- Nebenzentren
- Grund- und Nahversorgungszentren

Die Altstadt hat in der Zentrenhierarchie mit rund 35% aller Einzelhandelsbetriebe in Recklinghausen die Funktion des Hauptzentrums. Durch das bestehende Einzelhandelskonzept wird die integrierte Lage der Altstadt noch weiter gestärkt.

Insgesamt verteilen sich in der Altstadt aktuell ca. 260 Einzelhändler auf fast 55.000 m² Einzelhandelsfläche. Das sind 23% der gesamtstädtischen Einzelhandelsfläche. Rund 87% der Einzelhändler in der Altstadt nutzen nicht mehr als jeweils



200 m² Verkaufsfläche. Dieser flächenmäßig sehr kleinteilige Besatz ist im Sinne der Fokussierung auf die Strukturen der historischen Altstadt mit hoher Sortimentsdichte von Vorteil und steht zukünftig in Koexistenz zum Angebot des Palais Vest.

Der Standortwettbewerb wird insgesamt im Einzelhandel zunehmen. Somit sollten bereits frühzeitig Probleme und Ursachen für einen Leerstand erhoben und analysiert werden, um in einem weiteren Schritt den Handlungsbedarf zur Verbesserung der Leerstandsproblematik zu eruieren und gemeinsam mit allen Akteuren vor Ort, wie z.B. Eigentümern, Immobilienmaklern, Initiativen, Immobilien- und Standortgemeinschaften, lokalen Vereinen, der Industrie- und Handelskammer (IHK), dem Einzelhandelsverband (EHV), der Stadtplanung und der Wirtschaftsförderung der Stadt Recklinghausen, über neue Nutzungskonzepte nachzudenken. Insgesamt bietet die Altstadt Recklinghausen viele Voraussetzungen einer typischen Einkaufsstadt. Nicht ohne Grund spricht man bei der "Altstadt der kurzen Wege" von einem allgemeinen Ziel der Stadtplanung.

Vorab lässt sich zudem festhalten, dass nicht jeder Leerstand problematisch ist, denn eine laufende Fluktuation, insbesondere in der Altstadt, bietet Raum für Entwicklungen und kann neue Angebote ermöglichen. Problematisch wird es in der Regel erst dann, wenn leer stehende Ladenlokale über einen längeren Zeitraum nicht vermietet werden können und sich darüber hinaus an einem oder mehreren Standorten häufen.

Auch vermietete Gewerberäume mit einer nicht nachhaltig tragfähigen Nutzung könnten zu potenziellen Leerständen führen oder wenn nach und nach hochwertige Angebote durch Billiganbieter ersetzt werden und so einen Imageverfall des Standortes einleiten. Die Anzahl der Leerstände strahlt negativ auf die Umgebung aus und setzt einen „trading down“ Prozess in Gang, der in der Folge weitere Leerstände produziert, mit Umsatzeinbußen für die hiesigen Unternehmen einhergeht und einen erheblichen Verlust sozialversicherungspflichtiger Arbeitsangebote mit sich bringt. Zudem lässt sich festhalten, dass immer weniger Fachmärkte durch Inhaber geführt werden. Grund hierfür ist unter anderem der Mangel an Nachfolgern. Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen bietet aus diesem Grund unterstützende Hilfe an, bereits frühzeitig potentielle Nachfolger oder Nachmieter zu finden.



Erhöhte Leerstände führen auch zu einer Verringerung der Wohn- und Aufenthaltsqualität. Im Zuge der stetig wachsenden Konkurrenz zu anderen Städten und der bereits erwähnten demografischen Entwicklung muss die Stadt Recklinghausen als „Einkaufsstadt“ attraktiver werden. Recklinghausen muss zum einen seine Einwohner halten und zum anderen Neubürgern ein attraktives Quartier bieten können.

In diesem Zusammenhang hat sich der Begriff des Leerstandsmanagements als ein Projekt im Standortmanagement durchgesetzt und stellt eine dauerhafte Aufgabe der Wirtschaftsförderung Recklinghausen dar.

Die nachfolgenden Inhalte dieses Konzeptes werden ausdrücklich allen Immobilieneigentümern in Recklinghausen eröffnet. Schwerpunktmäßig befasst sich das Konzept jedoch aufgrund der aktuellen Situation mit den Stadtteilen Altstadt und Süd.



2. Was ist Leerstandsmanagement?

Die konzeptionelle Ausrichtung der Vermittlung und Vermietung leer stehender Gewerberäume mit dem Ziel einer langfristig wirtschaftlichen Nachnutzung wird gemäß der Definition des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung als Leerstandsmanagement bezeichnet.

Auf dem Weg zur endgültigen Neuorientierung von Standorten umfasst das Leerstandsmanagement temporäre bis dauerhafte Maßnahmen, deren gezielte Vernetzung die Umsetzung innovativer Konzepte für gesamte Standorte ermöglicht. Werden im Zuge eines Leerstandsmanagements erfolgreich Image- und Nutzungsmischung eines Standortes erneuert, so kann von einer Angebotsoptimierung gesprochen werden. Diese Strategie geht über das reine Verwalten und Begrenzen von Leerständen weit hinaus und trägt aktiv zur Stärkung lokaler Potenziale bei.

Leerstände sind nach ihrer Entstehung unterschiedlich einzuordnen. Unterschiedliche Leerstandstypen, wie z.B. struktureller Leerstand bei Abwanderungsgebieten, Leerstand bei wegbrechenden Ankermietern oder Umbruchleerstand bei verlagerten Frequenzen durch ein neues Einkaufszentrum, erfordern zum Teil unterschiedliche Strategien.

Angewandte Strategien sind umso effizienter, je realistischer die Standortpotenziale eingeschätzt werden und die Zusammenarbeit mit lokalen Akteuren gesucht wird. Für ein erfolgreiches Leerstandsmanagement muss ein zentraler Ansprechpartner, bestenfalls mit einer lokalen Verhaftung und einem breiten persönlichen Netzwerk, vorhanden sein.



3. Inhalte des Leerstandsmanagements

Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen bietet bereits seit längerem einen Vermittlungsservice für Leerstände und von Leerstand bedrohten Objekten an. Gemeinsam mit den lokalen Immobilienmaklern, Initiativen und Vereinen gilt es, den Service zu intensivieren.

Inhaltsübersicht:

- ✓ Bestandsaufnahme
- ✓ Quartiersbildung
- ✓ Klärung der Rahmenbedingungen mit den Eigentümern
- ✓ Vermarktung und Kommunikation
- ✓ Zwischennutzung des Leerstandes
- ✓ Fördermittel
- ✓ Landesförderung

Bestandsaufnahme

Im ersten Schritt erfolgt die Erfassung aller Leerstände im Untersuchungsgebiet und ihre Dokumentation in einer laufend zu aktualisierenden Datenbank. Sämtliche Kriterien der Immobilie (Größe, Lage, Preis etc.) sowie die Kontaktdaten des Eigentümers werden erfasst. Ein Muster für die Erfassung der Leerstände ist als Anlage Nr. 1 beigefügt. Dieser Erfassungsbogen wird auf der Homepage der Stadt Recklinghausen hinterlegt und kann von jedem Interessenten eigenständig genutzt werden. Das Angebot richtet sich somit ausdrücklich an alle Immobilieneigentümer in Recklinghausen, unabhängig vom Stadtteil. Eine vollständige und korrekte Angabe der Daten ist für eine erfolgreiche Vermarktung erforderlich. Das Angebot der Wirtschaftsförderung wird kostenfrei zur Verfügung gestellt.

Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen bietet zudem die Möglichkeit, die Immobilie/n auch ohne Veröffentlichung der Kontaktdaten der/s Eigentümer/s zu vermarkten. Aufgrund der zum Teil sensiblen Daten wird hier der Erstkontakt über die Wirtschaftsförderung Recklinghausen hergestellt. Dies wird im Erfassungsbogen vermerkt.

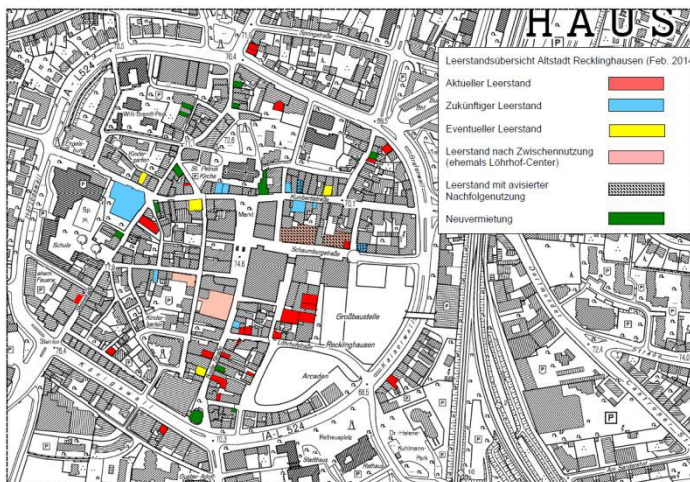


Zudem wird die Wirtschaftsförderung Recklinghausen die laufende Entwicklung aktiv beobachten und Leerstände in der Altstadt und in Recklinghausen Süd selbständig ermitteln. Im Rahmen der bisherigen gemeinsamen Zusammenarbeit mit den lokalen Immobilienmaklern hat man sich darauf geeinigt, die jeweils bekannten Leerstände gegenseitig abzugleichen, ohne in einen direkten Wettbewerb zueinander treten zu wollen. Zukünftig werden gemeinsam mit den lokalen Maklern Strategien zur Reaktivierung von Leerständen eruiert. Daneben wird angedacht, wiederum gemeinsam mit den Maklern, in Anlehnung an die im Juni 2013 umgesetzte „Entdeckertour zu exklusiven Immobilien“, auch die Altstadt und potentielle Leerstände zu besichtigen und in den Fokus zu rücken.

Mit Stand zum 21.02.2014 wurden in der Altstadt 25 Leerstände ermittelt. Aufgrund des Neubaus des Palais Vest und der hieraus resultierenden laufenden Vermarktung durch mfi, sind jedoch voraussichtlich mit dessen Eröffnung weitere temporäre Leerstände zu erwarten. Ziel ist es, mit den Eigentümern bereits frühzeitig neue Nutzungskonzepte zu eruiieren. Wie bereits einleitend erörtert, ist nicht jeder Leerstand problematisch. Eine Leerstandsquote von unter zehn Prozent ist durchaus nicht ungewöhnlich und in Teilen für die Entwicklung einer Innenstadt sogar förderlich, weil Leerstände Raum für neue Angebote und Ideen bieten.

Im Rahmen des Leerstandsmanagements ermittelt die Wirtschaftsförderung unter anderem, aus welchen Gründen ein Leerstand entstanden ist. Dabei werden ebenfalls Zustand und Schnitt einer Immobilie erfasst. Auch das Zusammenlegen von benachbarten Leerständen zu einer größeren Verkaufsfläche kann sich positiv auf die Vermarktung des Leerstandes auswirken und ist im Fokus der Wirtschaftsförderung. Das dafür erforderliche Verfahren begleitet sie im Einzelfall in Zusammenarbeit mit den städtischen Fachabteilungen Stadtplanung und Bauordnung.





Zur Erfassung der Leerstände in allen weiteren Stadtteilen ist die Verwaltung auf die Rückmeldungen der lokalen Akteure angewiesen. Bedingt durch den Personalbedarf ist eine selbständige Aufnahme der Leerstände durch die Wirtschaftsförderung Recklinghausen aufgrund der lokalen Nähe lediglich in der Altstadt und durch die Zusammenarbeit mit dem Verein ISG Recklinghausen Süd Bochumer Straße in Recklinghausen Süd möglich (vergleiche Anlagen 2 und 3).

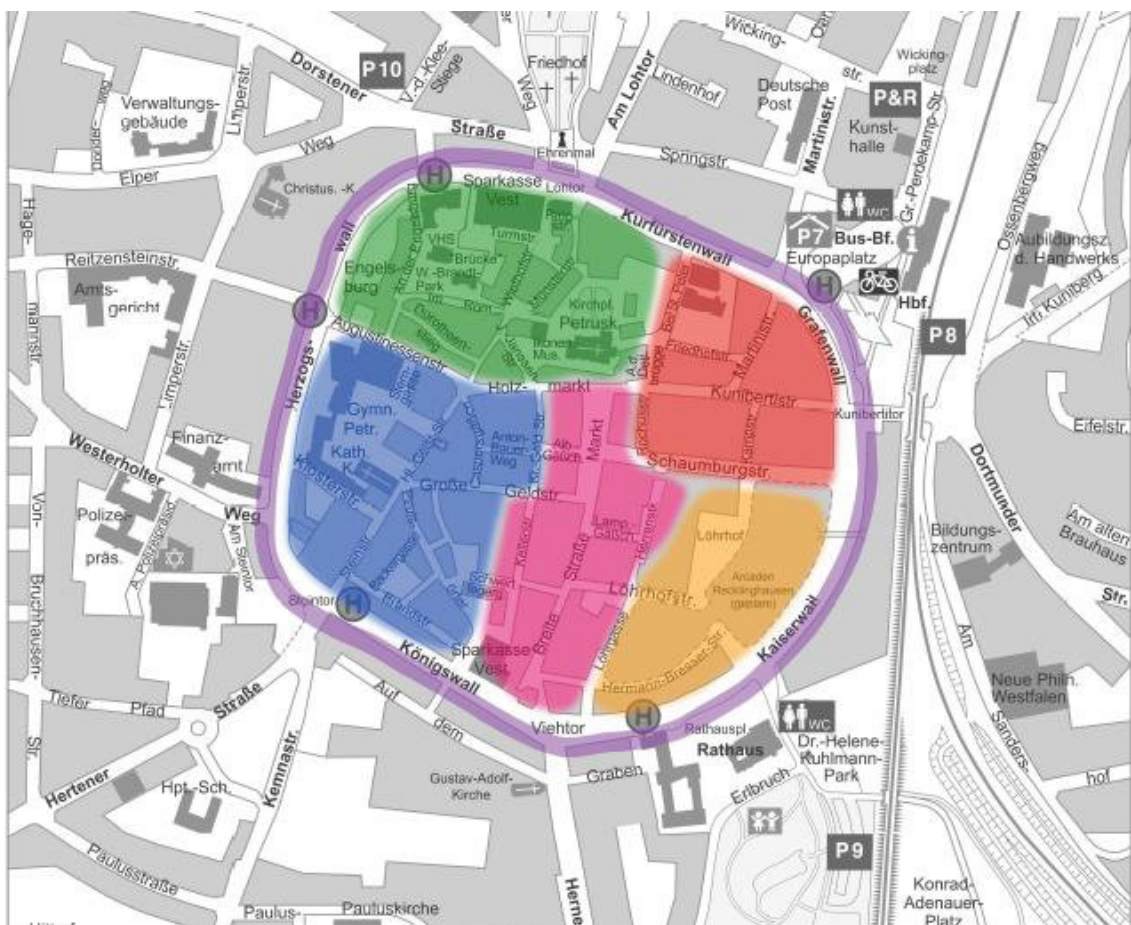
Quartiersbildung (Altstadt)

Im Rahmen der Stärkung des Quartiersgedanken soll für das jeweilige Quartier auch die Frage einer „Quartiersmarke“ geprüft werden und damit die Basis für die weitere Standortentwicklung und -profilierung gelegt werden. Im Zusammenhang mit dieser Markenbildung setzen sich die beteiligten Akteure auch mit der Frage der Kompetenzen und Alleinstellungsmerkmale und des damit verbundenen Nutzenversprechens des Quartiers auseinander. Im Vordergrund steht allerdings nicht die Bildung einer eigenen Marke, sondern die Eigenorganisation der Akteure in den jeweiligen Quartieren als Basis für die Finanzierung von Marketingmaßnahmen, die Organisation der Kommunikation unter den Quartieren und der Altstadt insgesamt. Diese Organisation soll u. a. auch dazu beitragen, entstehende Leerstände abgestimmt auf die Bedürfnisse des Quartiers neu zu vermieten.

Ziele der Quartiersbildung und weiteren -entwicklung sind neben der Minimierung von Leerständen und der Steigerung der Aufenthaltsqualität und Verweildauer - vor allem die Stiftung von Identität und die Schaffung von Identifikation - gleichermaßen nach innen wie auch nach außen. Es ist wichtig, dass das Profil Stärken und Kernkompetenzen des Standortes unterstreicht und die Unterschiede zu anderen Lagen deutlich macht. Mit einer zukunftssicheren Planung kann bereits frühzeitig der Problematik Leerstand entgegengewirkt werden.

Die Eigentümer und Gewerbetreibenden der Altstadt wurden frühzeitig in den Prozess der Quartiersbildung im Rahmen von Workshops einbezogen, der Prozess ist aktuell noch nicht abgeschlossen. Eine Entscheidung über die Grenzen und die Anzahl der jeweiligen Quartiere steht noch aus. Die Wirtschaftsförderung dokumentiert zudem den bestehenden Branchenmix innerhalb der Quartiere und über die Altstadt hinaus, um Aufschluss über das Profil des Standorts insgesamt sowie den hieraus resultierenden Stärken und Schwächen zu erhalten.

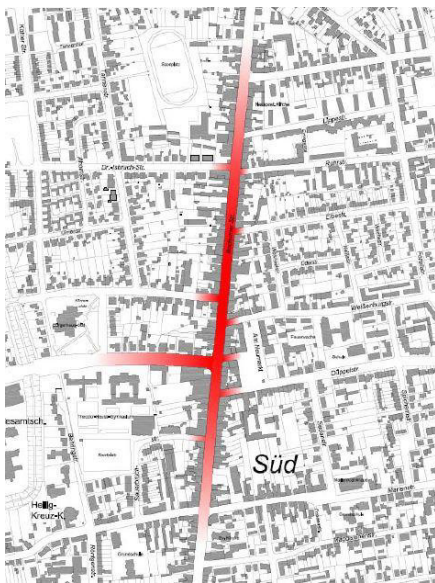
„Fünf Quartiere in einer Altstadt“



Klärung der Rahmenbindungen mit den Eigentümern

Grundvoraussetzung des Leerstandsmanagements ist die Übereinkunft mit den Eigentümern der Immobilien über die Vermarktung der Leerstände. Unterschiedlichste Rahmenbedingungen, wie z.B. die Veröffentlichung des Angebotes im Internetportal www.ruhrsite.de, die Ursachen des Leerstandes, Potentiale des Leerstandes und auch individuelle Vermarktungswünsche sind mit den Eigentümern in einem Gespräch zu erörtern. Unabdingbar ist jedoch die datenschutzrechtliche Einwilligung des Eigentümers über die Nutzung der im Erfassungsbogen aufgenommenen Daten. Das Muster der Einverständniserklärung ist der Anlage Nr. 1 zu entnehmen. Der Eigentümer verpflichtet sich als Gegenleistung für die Vermarktungsunterstützung, die leer stehende Immobilie zu pflegen. Dies bedeutet zum Beispiel, illegal angebrachte Plakate regelmäßig zu entfernen, Schaufenster zu reinigen und den Grundstücksbereich frei von Müll zu halten.

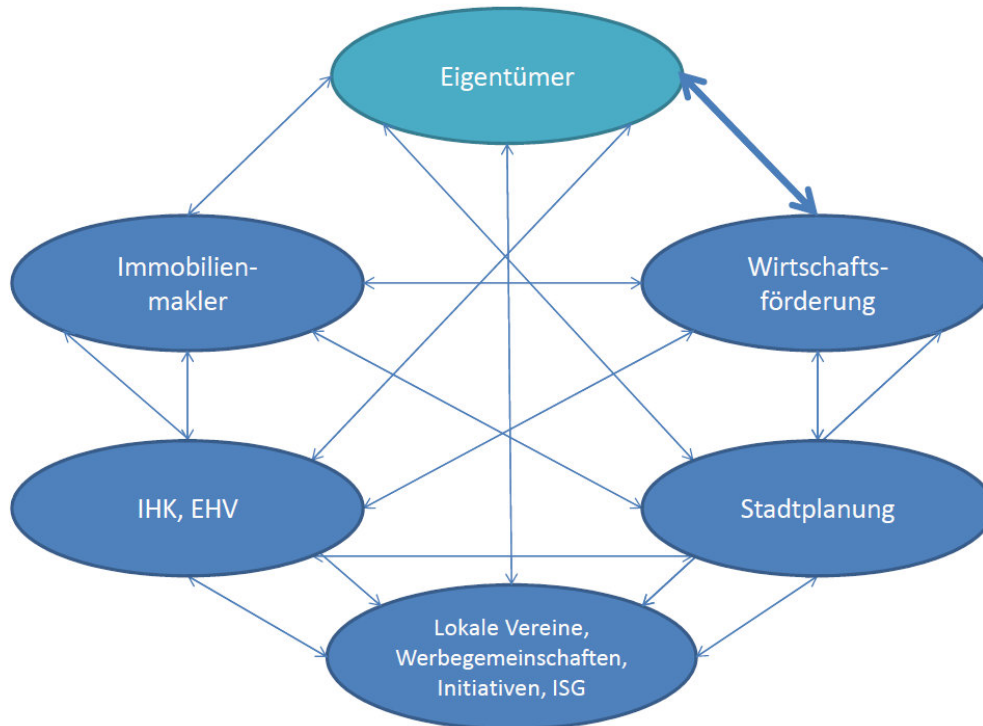
Bereits seit 2010 lädt der Bürgermeister der Stadt Recklinghausen mehrmals im Jahr Immobilieneigentümer aus der Altstadt zu einer Gesprächsrunde ein, um die Thematik der Leerstände in Recklinghausen in einer offenen Diskussion zu erörtern. Gerade der zentrale Versorgungsbereich mit rund 23% der gesamtstädtischen Einzelhandelsfläche bedarf eines regen und wiederkehrenden Austauschs. Der Meinungsaustausch mit Immobilieneigentümern, auch wenn diese aktuell nicht von einem Leerstand betroffen sind, ist für ein Umsetzen eines Leerstandsmanagements erforderlich und wichtig.



Für einen definierten Kernbereich der Bochumer Straße in Recklinghausen Süd steht durch die Gründung der als Verein organisierten Immobilien- und Standortgemeinschaft (ISG) ein fester Ansprechpartner für die Wirtschaftsförderung Recklinghausen zur Verfügung. Inhalt des Leerstandsmanagements ist es, mit den Vereinen und Initiativen in Recklinghausen Süd engen Kontakt zu halten und potentielle Leerstände früh zu erkennen. Neben der vorgenannten ISG arbeitet die Wirtschaftsförderung Recklinghausen auch eng mit der Süder Werbe- und Interessensgemein-

schaft (SWIG) sowie der Initiative Süd zusammen und führt quartalsweise Gespräche mit der SWIG über aktuelle Entwicklungen in Recklinghausen Süd.

"Leerstandsmanagement ist eine Gemeinschaftsaufgabe lokaler Akteure"



Zentraler und fester Ansprechpartner

Mit der Organisation eines Leerstandsmanagements muss ein zentraler Ansprechpartner bzw. eine Anlaufstelle für Mietinteressenten und Eigentümer feststehen. Hier wird nicht nur die laufende Vermarktung wahrgenommen, sondern auch die laufende Aktualisierung der Bestandserfassung.

Folgende Kontaktpersonen des Fachbereiches Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing, Liegenschaften stehen dafür zur Verfügung:

Frau Ursula Metz
02361 - 50 1415
ursula.metz@recklinghausen.de

Herr Hendrik Eßers
02361 - 50 1408
hendrik.essers@recklinghausen.de



Vermarktung und Kommunikation

Leer stehende Räumlichkeiten werden zielgerichtet und möglichst zeitnah einer neuen Nutzung zugeführt, die darauf ausgerichtet ist, die Gebäude maximal auszulasten.

Um diese Ziele zu erreichen, sind die im Erfassungsbogen getroffenen Aussagen wichtig. Die Vermarktung kann auf unterschiedlichen Wegen erfolgen. Eine Vermarktung der Leerstände wird unter anderem über das Internetportal www.ruhrsite.de vorgenommen.

Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen arbeitet bereits seit längerem mit dem Initiator dieses Internetportals, der Wirtschaftsförderung metropoluhr, zusammen. Mit einem vergleichsweise geringen Aufwand können Immobilienangebote über das Internetportal veröffentlicht und eine große Anzahl von potentiellen Interessenten erreicht werden. Die Daten werden durch die Wirtschaftsförderung eingepflegt. In jedem Fall wird vorher eine Einverständniserklärung der Eigentümer zur Veröffentlichung eingeholt.



Eine Vermarktung über den Marktführer, das Internetportal „ImmobilienScout24.de“, oder über vergleichbare Portale ist nicht geplant, um in keinen direkten Wettbewerb zu den lokalen Maklern zu treten. Hierzu hat die Wirtschaftsförderung ein Abstimmungsgespräch mit den Maklern geführt und den vorgenannten Ablauf vorgestellt. Es wurden keine Bedenken gegen dieses Vorgehen vorgebracht.

Neben der Veröffentlichung der Angebote im Internet werden diese auch über den gemeinsamen digitalen Newsletter und die gemeinsame Wirtschaftszeitung "Wirtschaft im Blick" der Wirtschaftsförderungen Recklinghausen und Herten vermarktet (siehe Anlage 4). Hierdurch werden insbesondere lokale Akteure angesprochen. Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen hat bereits vielfach eine Vermarktung eines Leerstandes über diese Medien erreichen können. Die einzelnen Anfragen werden durch die Wirtschaftsförderung statistisch festgehalten und entsprechend ausgewertet.

Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing erarbeiten zudem eine Standort- und Imagebroschüre in deutscher und englischer Sprache. Wissenswertes über Lage, Infrastruktur, Menschen, Wohn- und Lebensqualität sowie Investorenservice sollen po-



tentielle Unternehmen auf den Standort aufmerksam machen und vom Standort überzeugen. Hochwertiges Informationsmaterial vermittelt Multiplikatoren, Investoren und Entscheidern signifikant die Kundenorientierung der Stadt Recklinghausen.

Traditionell lag die Aufgabe der Wirtschaftsförderung in der Entwicklung und Vermarktung von Gewerbeflächen und -immobilien in Gewerbegebieten (städtische wie private). Hier ist die Wirtschaftsförderung mit ihrer Erfahrung und ihrem Wissen gut aufgestellt. Allerdings richtet sie aufgrund des beschränkten Angebots an vermarktbareren (Gewerbe-) Flächen im Stadtgebiet zunehmend initiativ ihr Augenmerk auf die Handelsentwicklung. Daher widmet sich die Wirtschaftsförderung heute schon vermehrt der Vermittlung von Bestandsimmobilien auch im Handel, insbesondere in der Altstadt und Recklinghausen Süd. Die bisherige reaktive Rolle auf Nachfragen wird zugunsten einer aktiven Akquise (in Ergänzung und in Kooperation mit den örtlichen Maklern) verändert. Dazu gehört die eigenmotivierte Ansprache z. B. von Handelsunternehmen, die bisher nicht in Recklinghausen vertreten sind. Die Wirtschaftsförderung steht bereits im Austausch mit dem Akquisemanagement von mfi, um Unternehmen anzusprechen, die über mfi auf den Standort Recklinghausen aufmerksam geworden sind, jedoch nicht Mieter des Palais Vest werden.

Zwischennutzung des Leerstandes

Vor allem in zentralen Lagen ist es wichtig, durch Leerstand bedingte unattraktive Schaufenster zu vermeiden, um das Image eines vitalen und interessanten Zentrums zu erhalten. Eigentümer werden frühzeitig sensibilisiert, diesen wichtigen Faktor zu berücksichtigen. Dem Verlust von Standortattraktivität und Lebensqualität ist frühzeitig vorzubeugen.

Hier gibt es bereits erfolgreiche Beispiele in der Altstadt, die auf Initiativen von Immobilieneigentümern zurückzuführen sind.

Die Immobilien- und Standortgemeinschaft Bochumer Straße Recklinghausen Süd e.V. hat in ihr mittelfristiges Arbeitsprogramm u. a. die Verbesserung des Erscheinungsbildes von Fassaden und Schaufenstern aufgenommen und widmet sich in dem Bewusstsein der negativen Auswirkungen dieser Problematik. Parallel zu diesem ersten Handlungsansatz werden bereits durch die Initiative „Kunst von unten“ leer stehende Schaufenster in Recklinghausen Süd einheitlich mit Fotofolie oder Plakaten gestaltet.



Im Rahmen dieses Projektes wird mit den Immobilieneigentümern abgestimmt, in welcher Form sich diese eine Gestaltung der Schaufenster (in Eigeninitiative oder in Kooperation mit den städtischen Fachbereichen Kultur und Weiterbildung sowie Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing, Liegenschaften) vorstellen könnten. So wird eine gemeinsame und auch für zukünftige Leerstände umsetzbare Alternative zu bisherigen Modellen erarbeitet und aktiv verfolgt.

Eigentümer überlassen dafür ihre leer stehende Immobilie Zwischennutzern, bis sich ein kommerzieller Mieter findet. Gerade durch Zwischennutzungen gelangen Leerstände wieder in den Fokus von pot. Interessenten und können wieder am Markt platziert werden. Gegen Übernahme der vergleichsweise geringen Neben- und Betriebskosten ist z. B. eine Zwischennutzung durch die Präsentation alternativer Geschäftsideen möglich.

Zeitgleich kann durch die aktive Nutzung von Leerständen bei Events, wie z.B. dem Weihnachtsmarkt oder dem jährlichen Weinfest, eine attraktive Einbindung der Immobilie erreicht werden. Sowohl die Alt- als auch die Südstadt behalten so das Image eines vitalen Zentrums. Eigentümer können durch diese sogenannten „eyecatcher“ die Immobilie attraktiv gestalten und durch ein Plakat produktiv bewerben.

Info zu Fördermitteln

Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen bietet ihren Kunden bereits unterstützende Informationen zu Fördermitteln an. Derzeit wird recherchiert, in welchem Umfang dies auch für das Leerstandsmanagement möglich ist. Ein Element wird das im Handlungskonzept Altstadt enthaltene „Fassadenprogramm“ sein. Teilweise kann bereits durch kleine Mittel viel erreicht werden, denn Leerstand führt zur Wertminderung der Immobilie.



Landesförderung für das Leerstandskonzept

Das Land Nordrhein - Westfalen fordert im Rahmen des Stadterneuerungsprogramms das vom Rat der Stadt beschlossene „Handlungskonzept Altstadt“. In diesem Konzept ist u. a. auch das Thema „Leerstandsmanagement“ als ein Baustein enthalten.

Der Baustein ist nun zu konkretisieren; es ist zu prüfen inwieweit die zur Verfügung stehenden Fördermittel für das hier vorliegende Konzept unterstützend herangezogen werden können.

Dazu gibt es bisher folgende Vorschläge/Gedanken:

Leerstände könnten auf der Homepage der Stadt Recklinghausen visualisiert und auf dieser Grundlage über den digitalen interkommunalen Newsletter der Wirtschaftsförderung präsentiert werden. Denkbar wäre, im nun laufenden Prozess, den Aufbau der im Konzept beschriebenen Leerstandsdatenbank, mit einer dafür spezifischen Software zur Optimierung der Erfassung sowie der Vermittlung von Leerständen, zu initiieren. Eine derart unterstützende Software ist bei der Wirtschaftsförderung bisher nicht im Einsatz. Mittels dieser Software würden zukünftig die Immobilieneigentümer mit Leerständen die benötigten Angaben zur Vermittlung des Leerstandes selbst in ein vorgegebenes Formular online einpflegen. Dies bedarf einer bedienerorientierten Oberfläche.

Dies sollte um die grafische Visualisierung (Bilder) und die genaue Lage der Leerstände (Karte) mittels eines interaktiven Übersichtsplans ergänzt werden. Denkbar wäre darüber hinaus eine Einbindung in Applikationen (z.B. in eine „Mobile App“) für den mobilen Internetauftritt sowie der Ausbau der bereits von der Wirtschaftsförderung metropoluhr GmbH (wmr) für alle Gewerbegebiete im Ruhrgebiet gepflegten grafisch-interaktiven Datenbank. Erste Gespräche mit der wmr im Hinblick auf eine Kooperation und beispielgebende Umsetzung auch für die Region finden derzeit bereits statt.

Neben der Vermittlung der Leerstände könnte dieses Vorgehen einen aktuellen Überblick über das Handelsangebot in der Altstadt geben.

Im Handlungskonzept Altstadt ist darüber hinaus bereits formuliert, dass sich auch über die zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzeptes definierten Projekte hinaus neue Maßnahmen / Konzepte ergeben können (z. B. aus noch laufenden Untersuchungen), die ebenfalls zukünftig vom Land gefördert werden können, solange diese den wesentlichen Zielen dieses Programms entsprechen. Hier bleibt der Entwick-



lungsprozess abzuwarten, der durch die auf Seite 14 aufgeführten, lokalen Akteure begleitet wird und zu neuen Ansätzen beim Leerstandsmanagement führen kann.

4. Fazit

Mit dem Leerstandsmanagementkonzept wird die Wirtschaftsförderung der Stadt Recklinghausen initiativ und aktiv Leerstandsmanagement betreiben. Die Kernziele und Kernaufgaben lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- ✓ Leerstände frühzeitig durch aktive Ansprache vermeiden. „Agieren statt reagieren“.
- ✓ Ein Konzept für alle Immobilieneigentümer im Stadtgebiet, unabhängig des Standorts, jedoch mit Schwerpunkt für die Stadtteile Altstadt und Süd.
- ✓ Kostenlose Vermarktung der Leerstände über das Portal www.ruhrsite.de, über die interkommunalen Medien digitaler Newsletter und Printmedium „Wirtschaft im Blick“ der Wirtschaftsförderung Recklinghausen.
- ✓ Erfassung der vermarktungsrelevanten Daten zum Leerstand über einen neuen Erhebungsbogen.
- ✓ Gemeinsame und konstante Netzwerkarbeit mit den lokalen Akteuren (Eigentümer, Immobilienmakler, Initiativen, ISG, EHV, lokale Vereine, die IHK und der Stadtplanung).
- ✓ Zentraler Ansprechpartner bei der Wirtschaftsförderung.
- ✓ Zwischennutzung von leer stehenden Ladenlokalen.
- ✓ Betrachtung der Leerstände im Rahmen der Quartiersentwicklung: Welche Nutzung wird im Quartier gesucht? Einbindung des Leerstandes in die Planung der Standortprofilierung.
- ✓ Statistische Auswertung der eingehenden Anfragen nach Immobilienangeboten zur konsequenten Verbesserung eines bedarfsorientierten Angebotsportfolios.



Impressum

Konzeptpapier

zur Durchführung eines Leerstandsmanagements in Recklinghausen



Fachbereich 15

Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing, Liegenschaften

Rathausplatz 3

Herr Hendrik Eßers

D - 45657 Recklinghausen

Telefon: 02361 - 50 14 08

hendrik.essers@recklinghausen.de



Erfassungsbogen

Stand 24.03.2014



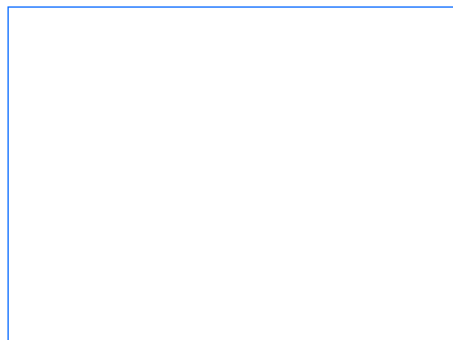
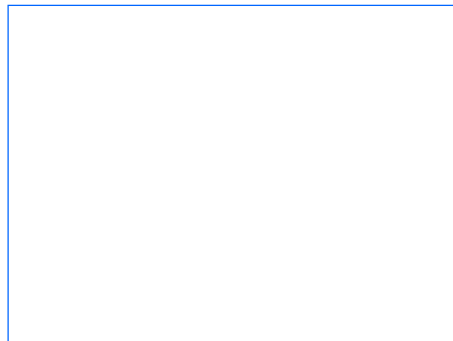
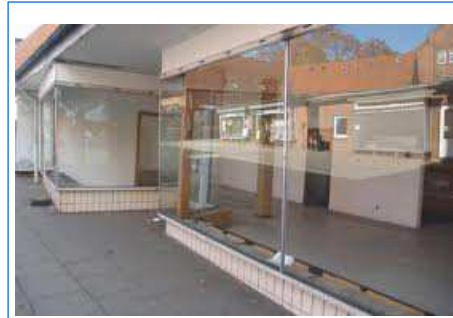
Objektdaten

1.	Lage des Objektes
	Straße, Nr.: PLZ: Flur: Flurstück: Größe in qm:

2.	Anschrift Eigentümer / Ansprechpartner
	Eigentümer: Ansprechpartner: Straße, Nr.: PLZ, Ort: Tel.: E-Mailadresse:
	Veröffentlichung dieser Daten gewünscht?
	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein

3.	Angaben zum Objekt
	Nutzfläche in qm: davon: Verkaufsfläche: Nebenfläche: Lagerfläche: Schaufensterfront in qm: Verfügbarkeit (Datum): Branche: Art des Gebäudes: Ladenlokal: Büro: Gastronomie: Industrie: Halle:

Objektansichten



Objektdaten

4. Ausstattung des Objektes

Art der Heizung:

Anzahl eig.

Parkplätze:

Entfernung zum
ÖPNV in Metern:

Detailansichten

5. Alter und Zustand des Objektes

Baujahr:

Letzte Renovierung:

Renovierungsbedarf:

6. Angaben zum Preis

Mietpreis in €:

Mietnebenkosten in €

Verkaufspreis in €:

Kaution:

Provision:

Branche:

7. Lage

Fußgängerzone:

Hauptstraße:

Nebenstraße:

Sonstige:

Hinterhof:

Gewerbegebiet:

Industriegebiet:

Einverständniserklärung

An
Stadt Recklinghausen
Abt. Wirtschaftsförderung
Rathausplatz 3
45657 Recklinghausen

Einverständniserklärung des Eigentümers zur Aufnahme in die Datenbank des Leerstandsmanagements
Name Straße, Hausnummer PLZ, Ort

Die Stadt Recklinghausen verfolgt im Rahmen des Leerstandsmanagements das Ziel, Interessenten für leer stehende Objekte zu finden. Der Erfassungsbogen soll zur Vermarktung meines Objektes genutzt werden.

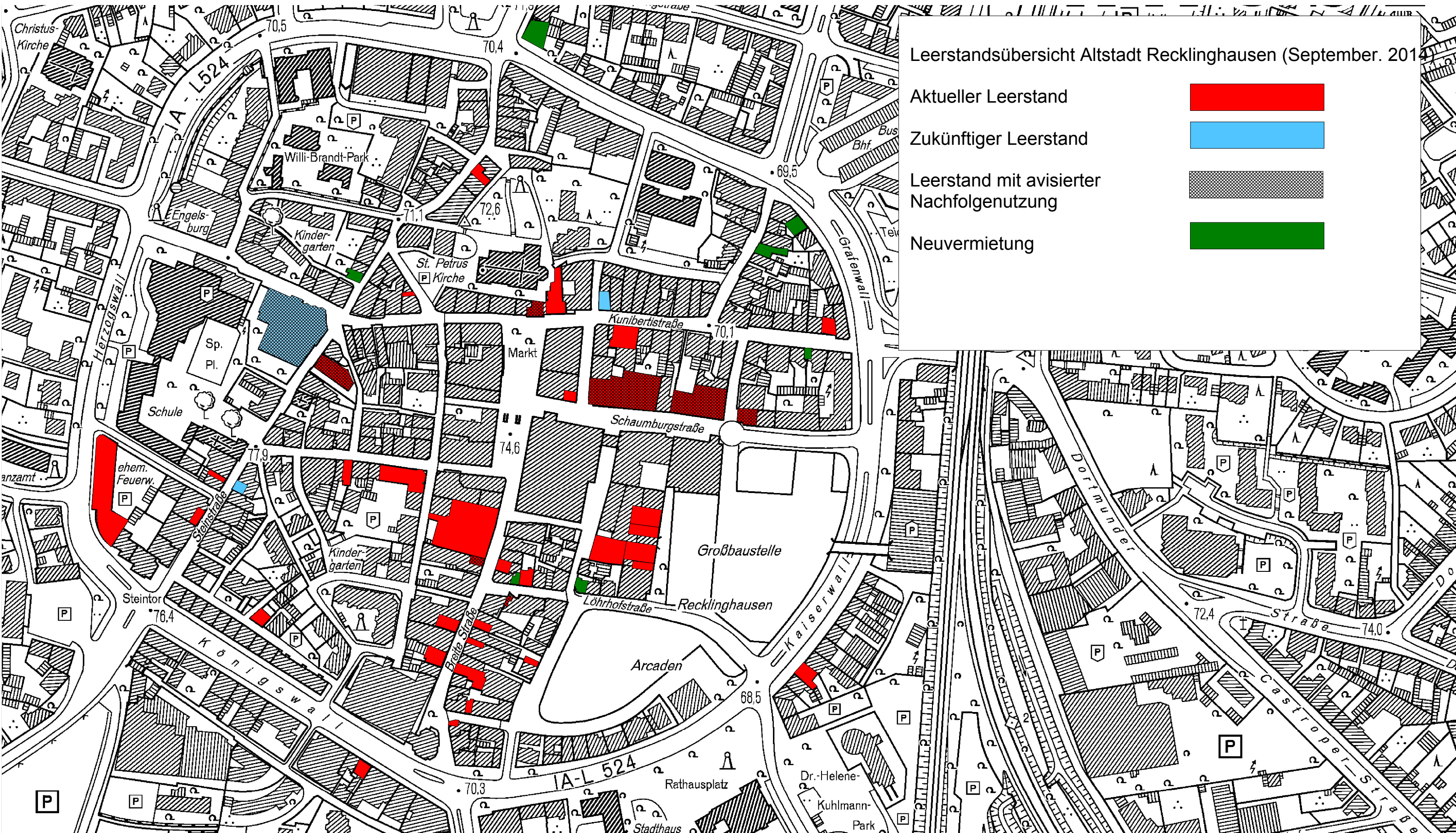
Meine Angaben sind freiwillig und können jederzeit beim Fachbereich Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing, Liegenschaften widerrufen werden.

Mit dem Ausfüllen des Erfassungsbogens gebe ich mein Einverständnis, dass im Rahmen des Leerstandsmanagements der Stadt Recklinghausen meine Angaben in einer Datenbank gespeichert und über das Portal www.ruhrsite.de online veröffentlicht werden. Diese Veröffentlichung ist Grundlage der aktiven Vermarktung Ihres Objektes.

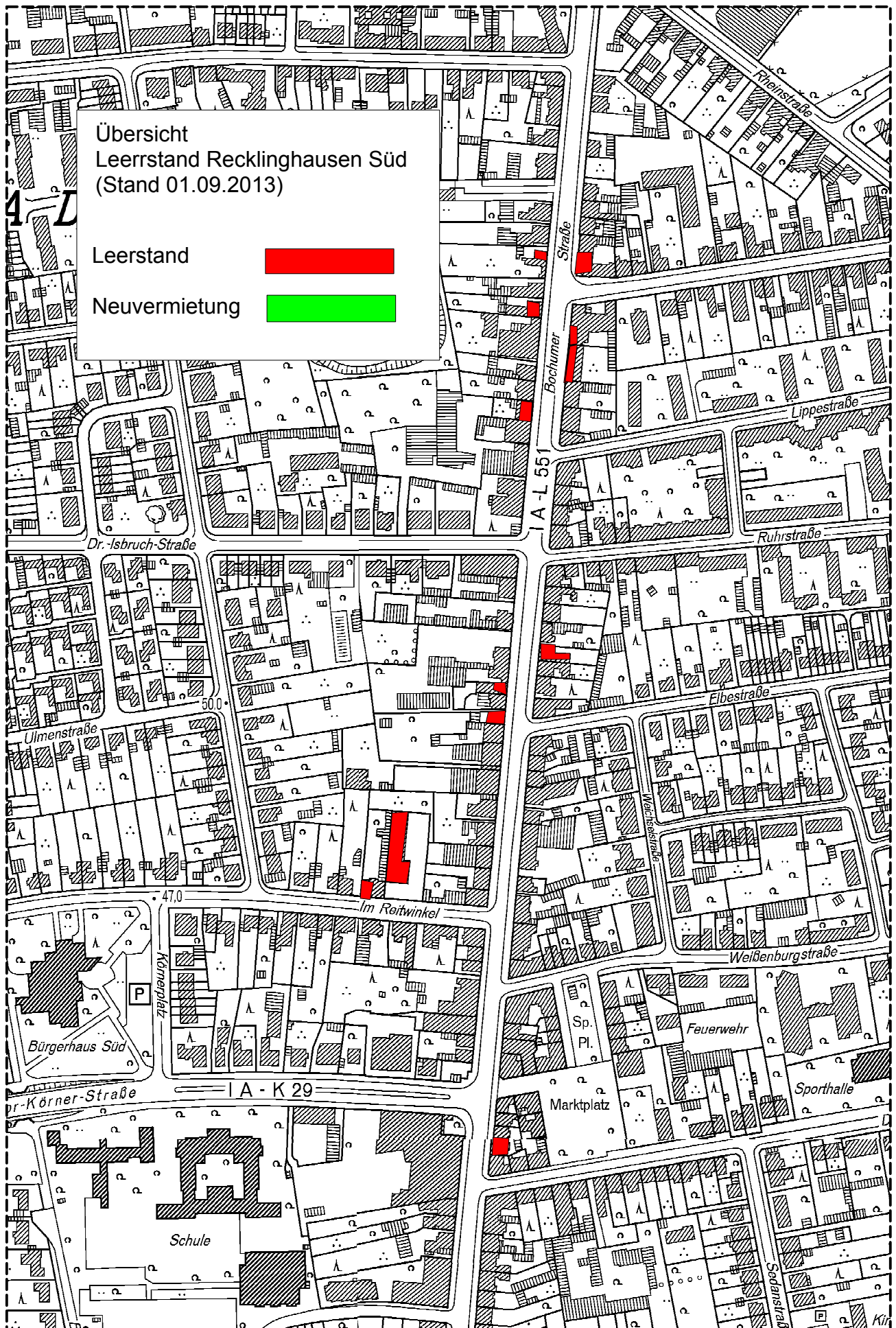
Mit der Veröffentlichung der im Erfassungsbogen gemachten Angaben bin ich einverstanden.

Hinweis:

Die Wirtschaftsförderung Recklinghausen übernimmt keine Haftung für die veröffentlichten Angaben der Immobiliengebote und tritt nicht als Makler auf. Die Informationen zu den Angeboten werden durch den Eigentümer zur Verfügung gestellt.



Leerstandsübersicht Altstadt Recklinghausen (September. 2014)



Angebote für Gewerbeflächen/ -immobilien

Art	Standort	Lage	Größe [m ²]	Nutzungsmöglichkeiten / Details	Verwertung	Verfügbarkeit	Online-ID
Gewerbefläche	Recklinghausen	GE-Gebiet Am Stadion	8.771	Lagerhaltung/ Produktion/ Dienstleistung	Verkauf	sofort	1649
Gewerbehalle	Recklinghausen	Am Stadion	600	teilbar; zwei Rolltore, separate Zugangsmöglichkeiten; zzgl. ca. 95 m ² Büro	Vermietung	voraussichtlich ab März 2014	8386
Gewerbehalle	Recklinghausen	Blitzkuhlenstraße	17.300	Lager-/ Produktionsfläche	Vermietung	Anfang 2014	7970
Gewerbehalle	Recklinghausen	Friedrich-Ebert-Straße	1.870	Lager-/ Produktion; eine Krananlage mit 5t Traglast	Vermietung	nach Absprache	8438
Gewerbehalle	Recklinghausen	Tiroler Straße	220	Lagerhalle zzgl. ca. 100 m ² Bürofläche	Vermietung	sofort	3136
Büroraum	Recklinghausen	Alte Röllinghauser Str. 30		Repräsentatives Geschäftsgebäude; 2.400 m ² Grundstück zzgl. ca. 1.100 m ² optional	Verkauf/ Vermietung	sofort	8015
Büroraum	Recklinghausen	Bochumer Straße	170	Büro-/ Praxisräume	Vermietung	sofort	8160
Büroraum	Recklinghausen	Bruchweg	100	2 moderne Büroeinheiten, variabel aufteilbar, große Fenster, helle Räume	Vermietung	Bezugsfertig: Januar 2014	
Ladenlokal	Recklinghausen	Ehlingstraße	150	Ortsteil Recklinghausen-Suderwich	Vermietung	sofort	8383
Ladenlokal	Recklinghausen	Europaplatz/ Busbahnhof	18	zentrale Lage am Hauptbahnhof; Gastronomienutzung ist ausgenommen	Vermietung	01.01.2014	8435
Kontakt							
	Recklinghausen	Frau Ursula Metz Herr Hendrik Eßers		☎ 02361 / 50 - 1415 ursula.metz@recklinghausen.de ☎ 02361 / 50 - 1408 hendrik.essers@recklinghausen.de			
	Herten	Frau Monika Fischer		☎ 02366 / 30 3400 Fax 02366 / 303313 m.fischer@herten.de			