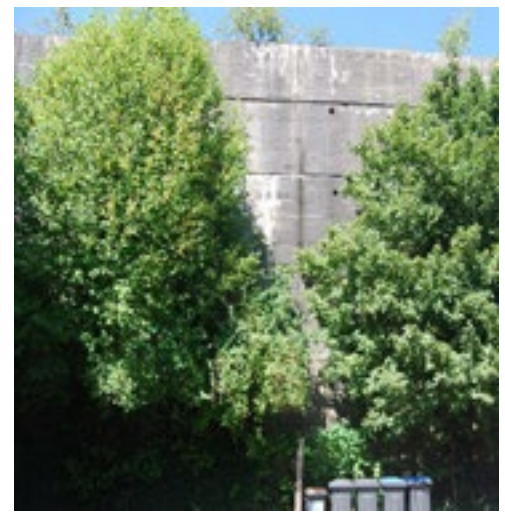


RESTFLÄCHEN – Umgang mit nicht betriebsnotwendigen, bedingt marktgängigen Immobilien der öffentlichen Hand

gif

Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V.
Society of Property Researchers, Germany



Stand Januar 2013

Arbeitskreis Public Real Estate Management

unter dem Vorsitz von

Dr. Eleonore Pöll,
M C E P Management Consulting

Beteiligte Mitglieder:

Daniel Barthold, Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Peter Bergmann, Flughafen Leipzig/Halle GmbH

Cornelia Ertl, Staatsbetrieb Immobilien Freistaat Bayern

Karola Gotzig, Landeshauptstadt Stuttgart

Karin Hruschka, Staatsbetrieb Immobilien Freistaat Bayern

Sabine Steckelbach, Stadt Dortmund

Andreas Tschöpe, Stadt Münster

Dr. Richard Vestner, Dorsch Consult

Thomas Zügel, Landeshauptstadt Stuttgart

Katharina Zysk, Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Kontakt:

Arbeitskreisleiterin: Dr. Eleonore Pöll ak-prem@gif-ev.de
<https://www.gif-ev.de/cms.188/show/public-real-estate-management>

Wiesbaden, im November 2012

Inhalt

1. AUSGANGSSITUATION	3
2. DEFINITION „RESTFLÄCHEN“	3
3. ZIELE	3
4. BETRIEBSNOTWENDIGKEIT	4
5. ASPEKTE DER MARKTGÄNGIGKEIT VON RESTFLÄCHEN	5
6. HANDLUNGSOPTIONEN	5
6.2 DRITTNUTZUNG / VERMARKTUNG	6
6.2.1 BESONDERE VERMARKTUNGSOPTIONEN FÜR RESTFLÄCHEN DER ÖFFENTLICHEN HAND	6
7. PRAXISBEISPIELE FÜR RESTFLÄCHEN	8
7.1 KLEINSTFLÄCHE AN VIELE KÄUFER	8
7.3 ERFOLGE DURCH AUKTIONEN	9
7.4 VERKAUF VON ZUFALLENDEN EIGENTUM	9
7.6 VERKAUF VON „SPEZIALIMMOBILIEN“	10
8. ZUSAMMENFASSUNG	11
9. ABBILDUNGSVERZEICHNIS	12

1. Ausgangssituation

Bund, Länder und Kommunen verfügen oftmals über Grundvermögen, das nicht mehr für die öffentliche Aufgabenerledigung benötigt wird. In der Regel dient dieses Grundvermögen ausschließlich ökonomischen Zielen und soll verwertet werden. Ziel ist es, dadurch entweder über das operative Geschäft oder über Veräußerung Erträge zu erwirtschaften, die Liquiditätslage zu verbessern und laufende Bewirtschaftungskosten zu minimieren.

Unter den oben genannten Immobilien ist zumeist eine bedeutsame Teilmenge, die aus verschiedenen Gründen nur bedingt marktgängig ist. Im Folgenden werden die entsprechenden Immobilien als „Restflächen“ bezeichnet.

Die Struktur der Restflächen führt häufig nicht zu einer positiven Rendite, sondern zu einem Verlust, was den Handlungs- und Veräußerungsdruck erhöht. Gleichwohl sind diese Restflächen selten uneingeschränkt marktfähig, sei es aufgrund ihrer inneren Struktur (Spezialimmobilien) oder aufgrund von verschiedenartigen Lasten (z.B. Leitungsrechte, langfristige Nutzungsrechte von Verbänden oder Vereinen zu subventionierten Entgelten, Denkmalschutz etc.). Hinzu kommt, dass die öffentliche Hand einer besonderen Sorgfaltspflicht im Vermarktungsprozess unterliegt, da sie in besonderem Maße im Fokus der Öffentlichkeit und der Politik steht.

Zwischen der Entscheidung zur und der tatsächlichen Vermarktung liegen deshalb komplexe und ggf. langwierige Prozesse der Herstellung der rechtlichen und tatsächlichen Vermarktungsfähigkeit, der Marktfähigkeit und des objektbezogenen Marketings. Der Zustand einer Immobilie wird grundsätzlich umso schlechter, je länger sie ungenutzt und nicht bewirtschaftet ist. Die Marktfähigkeit sinkt in der Regel und die Kosten bleiben. Dies erfordert umso mehr Handlungsmaßnahmen.

2. Definition „Restflächen“

Unter Restflächen werden nachfolgend Gesamt- oder Teilflächen von Immobilien, d.h. von Grundstücken sowie Bauwerken verstanden, die nicht betriebsnotwendig und bedingt marktgängig sind.

Die bedingte Platzierbarkeit am Markt kann insbesondere aus wirtschaftlichen, rechtlichen oder internen Restriktionen resultieren, z.B. durch

- fehlende Wirtschaftlichkeit (z.B. hohe Bewirtschaftungskosten, Leerstand)
- ungünstige Zustands- und Nutzungsspezifika, fehlende Entwicklungspotentiale (bedingt drittverwendungsfähig)
- hohe Differenz des erwarteten zu erzielbarem Kaufpreis (z.B. hoher Buchwert, getätigte Investitionen)
- besonderes öffentliches Interesse und Aufmerksamkeit.

3. Ziele

Das Arbeitspapier verfolgt die Zielsetzung Optionen zur Verwertung der oben definierten Restflächen aufzuzeigen. Die Ziele der öffentlichen Hand liegen in der Senkung der immobilienbezogenen Kosten und/oder in der Erzielung von Erlösen durch Drittverwendung und/oder in der Wiederverwendung durch Eigennutzung.

4. Betriebsnotwendigkeit

Die Immobilien der öffentlichen Hand können in betriebsnotwendig und nicht betriebsnotwendige Immobilien eingestuft werden (z.B. Allgemeines Grundvermögen und Verwaltungsgrundvermögen). Die nicht betriebsnotwendigen Immobilien sind dabei als primär verwertbar anzusehen. Die Klärung der Betriebsnotwendigkeit ist daher eine wichtige Voraussetzung für die Verwertung.

Die Einstufung einer Immobilie bei Nicht-Verwaltungsnutzung bzw. bei Aufgabe der öffentlichen Nutzung als nicht betriebsnotwendige Immobilien kann nach Einzelbetrachtung der Objekte nicht in allen Fällen aufrecht erhalten werden. Einerseits können einzelne Immobilien wieder für die Fach-/Verwaltungsnutzung reklamiert werden; andererseits können Immobilien, die z.B. von Vereinen und gemeinnützigen Organisationen genutzt werden, nur dann als nicht betriebsnotwendig – und damit verwertbar – angesehen werden, wenn diese nutzende Institution nicht in Bereichen tätig ist, die üblicherweise der öffentlichen Aufgabenerfüllung zuzurechnen sind.

Hinzu kommt insbesondere bei Kommunen, dass teilweise Immobilien, die nicht mehr für öffentliche Zwecke benötigt werden anderen z.B. sozialen Institutionen auf politisches Betreiben zur Verfügung gestellt werden, die eine Verwertung obsolet machen.

Aufgrund der komplexen Problemstellung und der eigentümerspezifischen Immobilienstrategie ist es individuell erforderlich eine genaue Definition von „Betriebsnotwendigkeit“ vorzunehmen. Die Einteilung in „betriebsnotwendig“ und „nicht betriebsnotwendig“ ist darüber hinaus kontinuierlich zu überprüfen. Die nicht betriebsnotwendigen Immobilien können in rentable und nicht rentable Immobilien unterteilt werden und letztere wiederum in Immobilien mit und ohne Entwicklungspotential. Als nicht rentabel werden hier Immobilien verstanden, deren laufende Bewirtschaftungskosten die Erträge übersteigen.

Zur weiteren Einstufung einer Immobilie als Restfläche und zur Planung des Umgangs mit einer Restfläche ist deren Marktgängigkeit entscheidend.

Grafische Darstellung der möglichen Unterteilung des Gesamt-Portfolios und der Vorgehensweise:

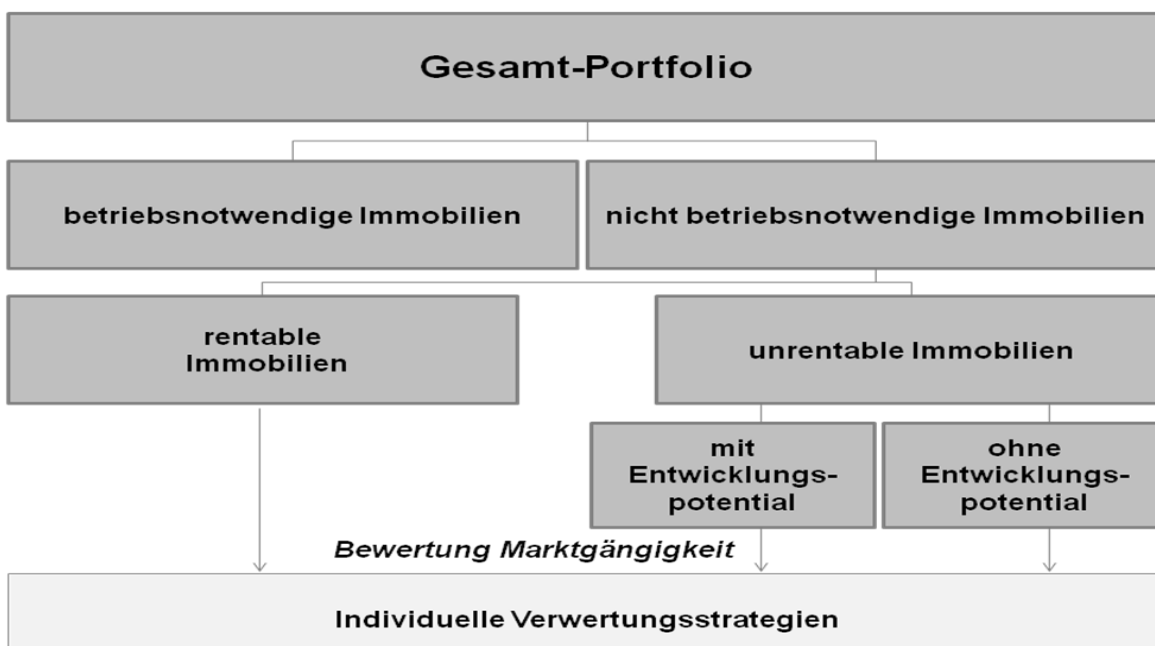


Abb. 1

5. Aspekte der Marktgängigkeit von Restflächen

Der Kreis von Interessenten an Restflächen mit besonderen Nutzungsspezifika, Größen und Bauweisen sowie häufig schlechtem Zustand ist gering, da in der Regel ein hoher finanzieller und häufig ein langwieriger organisatorischer und administrativer Aufwand notwendig ist, um die Restflächen marktgängig und drittverwendungsfähig zu machen.

In der Regel besteht Planungsrecht für eine öffentliche Nutzung. Restriktionen aus planungs- und bauordnungsrechtlicher Sicht sind grundsätzlich immer dann gegeben, wenn die in Bebauungsplänen rechtsverbindlich festgesetzte öffentliche Nutzung – z. B. Straße – aufgegeben wird und durch eine andere Nutzung, ersetzt werden soll. Um dies zu erreichen, sind entsprechende Bebauungsplanänderungen unter Beachtung gesetzlich normierter Verfahren durchzuführen. Um die Vermarktungsfähigkeit zu erreichen, sind umfangreiche Abstimmungen sowohl mit der Verwaltung insbesondere mit der Planungs- und Bauverwaltung, als auch mit Dritten, z. B. den Versorgungsträgern, erforderlich.

In jedem Einzelfall ist zu prüfen, ob die Restflächen einer Drittnutzung zugänglich gemacht werden können. Eine Drittnutzung kann nur in Betracht kommen, wenn sie nach den unterschiedlichen Rechtsformen der Nutzungsüberlassung (Miete, Pacht, Erbbaurechte usw.) einem Dritten zugänglich gemacht werden können oder aber einem Dritten das Eigentum verschafft werden kann. Eine Drittnutzung ist bei Teilen von Immobilien häufig dann auszuschließen, wenn von den weiterhin für öffentliche Zwecke genutzten Teilen der Immobilie massive Nutzungsbeschränkungen ausgehen.

Des Weiteren beeinflussen Aspekte wie beispielsweise

- Belastungen durch Rechte Dritter auf der Immobilie
- Belastungen durch Altlasten und Gebäudeschadstoffe

die Verwertung der Immobilien.

6. Handlungsoptionen

Als grundsätzliche Handlungsmöglichkeiten für den Umgang mit Restflächen sind zu nennen:

- Drittnutzung / Vermarktung,
- Eigennutzung,
- Leerstand und Sicherung.

Alle Handlungsoptionen sind hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen und sonstigen, nicht finanziell zu bewertenden Auswirkungen (städtebauliche Aspekte, Mehrwert für Stadtgesellschaft durch die Nutzung einer Immobilie etc.) zu prüfen. Dabei sind mögliche Anpassungen der vorhandenen Rahmenbedingungen einzubeziehen (z.B. Auflösung bestehender Verträge, vertraglicher Bindungen und/oder Zweckbindungen, Schaffung von Planungsrecht, Umnutzungen, Umbauten) und zu beschreiben sowie quantitativ, qualitativ und zeitlich zu bewerten.

6.1 Bewertung der Handlungsoptionen

Der Umfang und die Tiefe der Bewertung der Handlungsoptionen sind von der jeweiligen Restfläche abhängig. Als Stufenmodell sollte im ersten Schritt als Mindestanforderung ein Kostenvergleich und im zweiten Schritt eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung der möglichen Handlungsoptionen durchgeführt werden. Im dritten Schritt können die Optionen hinsichtlich ihrer quantitativen und qualitativen Aspekte durch eine Nutzwertanalyse bewertet und priorisiert sowie Szenarien dargestellt werden.

Häufig wird die Option „Drittnutzung / Vermarktung“ als primäres Ziel zu verfolgen sein. Ist eine Vermarktung an Dritte auch ggf. unter besonderen Vermarktungsbedingungen nicht erfolgreich, sind die weiteren Optionen „Eigennutzung“ oder sogar „Leerstand und Sicherung“ zu betrachten.

6.2 Drittnutzung / Vermarktung

Als Vermarktungsoptionen kommen üblicherweise in Frage

- Verkauf
- Erbbaurecht
- Verpachtung/Vermietung

Diese Optionen werden am Status Quo der Fläche oder mit Entwicklungsmaßnahmen ausgeführt. Das Feld der Entwicklungsmaßnahmen ist sehr weitläufig und immer konkret auf den Einzelfall bezogen zu prüfen. Als Maßnahmen kommen grundsätzlich in Betracht:

- Erschließung
- Abbruch
- Sanierung
- Parzellierung
- Schaffung Planungsrecht
- Umbau, Erweiterungs-, Neubaumaßnahmen

Bei allen Maßnahmen sind Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Risikobetrachtungen vorzunehmen. Vorherrschend sind grundstücksvorbereitende Maßnahmen zur Steigerung der Marktgängigkeit mit geringerem Risiko wie z.B. Erschließung, Parzellierung und Schaffung Planungsrecht. Die Möglichkeit von Zwischennutzungen sollte geprüft werden.

Im Folgenden werden für Restflächen nur besondere Vermarktungsoptionen beschrieben und diskutiert.

6.2.1 Besondere Vermarktungsoptionen für Restflächen der öffentlichen Hand

Die schwierige Vermarktbarkeit der Restflächen der öffentlichen Hand bedingt die spezielle Ausgestaltung der üblichen Vermarktungsoptionen. Möglich sind u.a.

- Unentgeltliche Nutzungsüberlassung bzw. Übertragung

Häufig liegen zwischen Straßen oder Wegen und Privatgrundstücken im öffentlichen Eigentum stehende Restflächen. Diese können z.B. durch einen Minderausbau von geplanten Straßen und Wegen oder durch den Ankauf von Erweiterungsflächen und fehlender Umsetzung der Planung entstanden sein.

Für die öffentliche Hand können diese Restflächen einen erheblichen Aufwand nach sich ziehen. Nicht selten sind diese Restflächen sogar in die angrenzenden Privatgrundstücke einbezogen. Ein Verkauf oder eine entgeltliche Verpachtung der Flächen an die angrenzenden Grundstückseigentümer ist in der Regel nicht erfolgreich. Um den Aufwand zu minimieren, können für diese Restflächen „Pflege- und Überlassungsverträge“ abgeschlossen werden.

Die Restflächen werden dabei den angrenzenden Grundstücksnutzern kostenlos überlassen; die Gegenleistung der Nutzer besteht in der Übernahme der Pflege und Verkehrssicherung der Restfläche.

6.2.1.1 Patenschaften

Auch hier werden im öffentlichen Eigentum stehende Flächen unentgeltlich an Dritte vergeben. Hierbei steht allerdings kein individueller, privater Nutzen im Fokus, sondern die Nutzung erfolgt - im weitesten Sinne - zur Förderung des Allgemeinwohls oder zur Umsetzung öffentlicher Zielsetzungen (z.B. Umweltschutz). Beispiele hierfür sind Kleingewässer, Gewässerstrecken, Streuobstwiesen. Als Paten treten beispielsweise Vereine, Verbände oder auch Privatpersonen auf, die meist nur die Pflege der Restfläche übernehmen.

6.2.1.2 Rückmiet- und Kostenübernahme-Modelle bei Verkauf

Eine Vermarktung kann z.B. durch eine zeitlich befristete Rückmiete der Immobilie oder in sonstiger Art und Weise gestaltete finanzielle „Bezuschussung“ (Übernahme der Transaktionskosten durch den Verkäufer etc.) gefördert werden.

In den oben genannten Fällen sind die beihilferechtlichen und sonstigen rechtlichen Bestimmungen zu berücksichtigen.

6.2.1.3 Altlasten- Risikoübernahme

Die bedingte Marktgängigkeit kann durch Altlasten oder schädliche Bodenveränderungen i. S. des Bundesbodenschutzgesetzes oder den Verdacht/das Risiko einer Altlast oder schädlichen Bodenverunreinigung verursacht werden. Beim Verkauf einer altlastbehafteten Fläche kommen verschiedene Varianten in Betracht.

Es ist ein Verkauf der Fläche vor oder nach Sanierung möglich. Bei Verkauf vor Sanierung werden die Kosten für eine Sanierung bei der Kaufpreisbildung berücksichtigt. Eine Sanierung kann durch den Käufer in Hinblick auf die künftige Nutzung zielgerichteter und damit i. d. R. kostengünstiger durchgeführt werden.

Für Bund, Länder und Kommunen/Städte stellen sich die rechtlichen Möglichkeiten bzgl. der Risiko- und Kostenübernahme-Modelle unterschiedlich dar. Eine entsprechende rechtliche Einschätzung zu diesem Themenkomplex sollte Einzelfall bezogen vorgenommen werden.

Aufgrund der Komplexität des Themas Altlasten wird hier auf weitergehende Ausführungen verzichtet und beispielsweise auf die Arbeitshilfen Boden- und Grundwasserschutz des Bundesministerium für Verkehr, Bauwesen und Städtebau (<http://www.bmvbs.de/SharedDocs/DE/Artikel/B/arbeitshilfen-boden-und-grundwasserschutz.html>) verwiesen.

6.2.1.4 Paketvermarktung

Durch eine Paketvermarktung von Restflächen zusammen mit Immobilien mit höherer Marktgängigkeit können ggf. Veräußerungserfolge erzielt werden. Ein Paketkäufer wird die „Nachteile“ des Erwerbes der Restfläche zu Lasten der marktgängigen Immobilie in die Preisfindung einfließen lassen.

6.2.1.5 Auktionen

Als weiterer Vertriebsweg zur Vermarktung von Restflächen kommt die Auktion in Betracht. Insbesondere bei niedrigpreisigen Objekten bietet sich die Internetauktion an, da hier das Auktionslimit vom Einlieferer selbst festgelegt werden kann.

Aber auch die klassische Auktion über einen Auktionskatalog hat sich bei der Vermarktung von Restflächen bewährt. Die größeren Auktionshäuser verfügen über einen Kundenstamm, der sich auf Auktionen und die dort angebotenen Objekte spezialisiert hat und mit den üblichen Medien (Zeitung, Internet etc.) nicht in diesem Ausmaß erreicht wird. Durch die Auktion kann damit eine Erweiterung des Kreises potentieller Interessenten geschaffen werden.

7. Praxisbeispiele für Restflächen

Zur Veranschaulichung der Thematik werden nachfolgend Beispiele für verschiedene Arten von Restflächen und mögliche Vermarktungsoptionen dargestellt.

7.1 Kleinstfläche an viele Käufer

Restfläche: Treppe zugehörig zu einem Hauseingang

Die Vermarktung dieser Restfläche mit einer Größe von 2 qm (siehe nachfolgendes Bild) erfolgte an über 15 Käufer (Hauseigentümergeinschaft). Dies bedeutete einen extrem hohen Abwicklungsaufwand. Die Bereinigung der Eigentumsverhältnisse und die Befreiung von Verkehrssicherungspflichten und sonstigen Lasten wiegen dies jedoch auf.



Abb. 2

7.2 Kleinstfläche an einen Käufer

Restfläche: gefangenes Kleinstgrundstück

Die Veräußerung dieser Restfläche mit einer Größe von 3 qm erfolgte an den Nachbarn. Die Transaktionskosten überstiegen den Verkaufspreis von unter 50 € um das Vierfache.

In diesen Fällen kann unter Umständen die Übernahme der Transaktionskosten dazu beitragen den Verkauf erst zu ermöglichen.

7.3 Erfolge durch Auktionen

Restfläche: Straßenrandstreifen

Auktionen sind ein erfolgreiches Vermarktungsinstrument. So können Flächen veräußert werden, für die ein Nutzungszweck nicht offensichtlich ist.

Die Vermarktung eines Straßenrandstreifens erfolgte z.B. über eine Internetauktion. Das Objekt wurde zu einem Auktionslimit von einem Euro eingeliefert und erzielte einen Kaufpreis von 181 Euro.

Erfahrungen zeigen, dass bei Restflächen im Durchschnitt das Dreifache des Auktionslimits erreicht werden kann.

7.4 Verkauf von zufallendem Eigentum

Restfläche: Nachlassimmobilien (bei Bund und Ländern)

Die Nachlassimmobilien, die den Ländern und dem Bund zufallen sind oftmals überschuldet und in marodem Zustand, teils sogar verwahrloste Immobilien („Messie“-Immobilien). Darüber hinaus stehen sie häufig im Eigentum von Erbengemeinschaften. Der Vermarktungsaufwand ist sehr hoch und übersteigt in der Regel den Verkaufspreis.

Nachfolgende Bilder geben einen Eindruck über einen möglichen Zustand von „Messie“- Immobilien.



Abb. 3



Abb. 4

Im Vergleich erzielen erfahrungsgemäß Nachlassimmobilien bei ungleich höherem Aufwand nur ein 10tel des Erlöses.

Als erfolgreiche Vermarktungsoption speziell für „Messie“-Häuser zeigte sich der Verkauf „wie es steht und liegt“ (black box) d.h. unsaniert, komplett mit Inventar und zudem ohne Innenbesichtigung.

7.5 Verkauf von mit Auflagen belegten Objekten

Der Verkauf von Immobilien, die mit Auflagen belegt sind (z.B. Naturschutz, Denkmalschutz, Planungsrecht, Erbbaurecht), die zu Nutzungseinschränkungen führen können, können eine Vermarktung erheblich erschweren.

Im Rahmen der Vermarktung wird zunächst versucht die Auflagen zu reduzieren bzw. zu eliminieren. Sind diese Anstrengungen nicht erfolgreich, wird häufig über eine Anpassung der Kaufpreisvorstellungen ein Vermarktungserfolg angestrebt, denn durch den Verkauf werden Sicherungs- und Unterhaltskosten eingespart.

Als Beispiel ist nachfolgend der Verkauf eines mit einem Erbbaurechtsvertrag belasteten bebauten Grundstücks dargestellt. Es handelt sich um ein ehemaliges Schulgebäude.



Abb. 5



Abb. 6

Zweck des Erbbaurechtsvertrages war die Durchführung kirchlich/gemeinnütziger Aufgaben (z.B. als Ausbildungsstätte für die Altenpflege). Diese Nutzungen waren aufgegeben.

Der Erbbaurechtsvertrag konnte gelöst werden. Durch die Auflösung dieser Belastung wurde das Objekt erfolgreich einer Veräußerung und damit einer neuen Nutzung zugeführt.

7.6 Verkauf von „Spezialimmobilien“

Restfläche: z.B. Burgen, Schlösser, Bunker, Kirchen, Klöster, Festungsanlagen

Die Vermarktungsstrategien sind individuell festzulegen, da diese Objekte meist unter besonderer öffentlicher Aufmerksamkeit stehen.

Teilweise können Auktionen ein erfolgreiches Vermarktungsinstrument darstellen.

Beispielsweise konnte so ein Bunker mit eingeschränkten Nutzungsmöglichkeiten und einer geringen Umgriff-Fläche von ca. 1.000 qm (siehe nachfolgende Bilder) im Wege der Auktion zu 15.000 Euro veräußert werden.

Die dargestellten Beispiele zeigen, dass sich eine intensive Auseinandersetzung mit den Restflächen als durchaus erfolgreich und als nachhaltig wirtschaftlich erweisen kann.



Abb. 7



Abb. 8

8. Zusammenfassung

Das nicht mehr für die öffentliche Aufgabenerledigung benötigte Immobilienvermögen von Bund, Ländern und Kommunen soll in der Regel verwertet werden. Dieses Immobilienportfolio ist nicht nur durch gut marktgängige Objekte geprägt, sondern beinhaltet häufig auch eine Sammlung von Restflächen. Unter Restflächen werden in diesem Arbeitspapier Gesamt- oder Teilflächen von Bauwerken und Grundstücken verstanden, die nicht betriebsnotwendig und bedingt marktgängig sind.

Die Ziele der öffentlichen Hand im Umgang mit diesen Flächen liegen in der Senkung der immobilienbezogenen Kosten, in der Erzielung von Erlösen durch Drittverwendung oder in der Wiederverwendung durch Eigennutzung. Kurzfristige Vermarktungserfolge sind für diese Restflächen nur in Ausnahmefällen möglich. In der Regel setzt eine erfolgreiche Verwertung einen intensiven Vermarktungs-/Marktreifeprozess voraus. Der Aufwand, der für eine Vermarktung betrieben wird, kann sehr hoch sein. Die Verwertungskosten nehmen oftmals die gleiche Dimension wie die Veräußerungserlöse an oder übersteigen diese sogar. Allerdings tragen die Vermarktungsaktivitäten zum Abbau von Sicherungs- und Unterhaltskosten bei und sind daher unerlässlich.

Als grundsätzliche Handlungsmöglichkeiten für den Umgang mit Restflächen sind Drittnutzung / Vermarktung, Eigennutzung oder Leerstand und Sicherung zu nennen. Alle Handlungsoptionen sind hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen und sonstigen, nicht finanziell zu bewertenden Auswirkungen zu prüfen und zu bewerten. Häufig ist die Option „Drittnutzung/ Vermarktung“ als primäres Ziel zu verfolgen. Die Vermarktung erfolgt üblicherweise durch Verkauf oder Vermietung und Verpachtung. Spezielle Formen dieser Vermarktungsoptionen sind für Restflächen erforderlich und helfen Vermarktungserfolge zu erzielen. Möglich sind unter anderem unentgeltliche Nutzungsüberlassung bzw. Übertragung, Patenschäften, Rückmiet- und Kostenübernahme-Modelle bei Verkauf, Altlasten- Risikoübernahmen, Paketvermarktung und Auktionen. Beihilferechtliche und sonstige rechtliche Bestimmungen sind dabei individuell zu berücksichtigen.

Beispiele zeigen, dass sich eine intensive Auseinandersetzung mit den Restflächen als durchaus erfolgreich und nachhaltig wirtschaftlich erweisen kann.

9. Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Unterteilung des Gesamt-Portfolios © gif e. V., Seite 4
Abb. 2	Restfläche: Treppe zugehörig zu einem Hauseingang, Seite 8
Abb. 3 und Abb. 4	Nachlassimmobilien: „Messie“- Immobilien, Seite 9
Abb. 5 und Abb. 6	Mit Auflagen belegte Objekte: ehemaliges Schulgebäude, Seite 10
Abb. 7 und Abb. 8	Spezialimmobilien: Bunker, Seite 11

Verwendetes Fotomaterial wurde freundlicherweise von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, Bonn, vom Staatsbetrieb Immobilien Freistaat Bayern, München und vom Amt für Liegenschaften Immobilienentwicklung der Stadt Dortmund zur Verfügung gestellt.