

Allgemeine Kommunalangelegenheiten

Projektentwicklung für Einkaufszentren in den neuen Bundesländern

97

Von Dieter Bullinger*

Projektentwicklung für ein Einkaufszentrum ist ein überaus komplexer Prozeß, der

- auf seiten des Konzipiers, Betreibers und Investors Spezialisten aus der Objektentwicklung, der Bauplanung, dem Baumanagement, der Vermietung und dem Center-Management
 - auf seiten der beteiligten Gemeinde motivierte Vertreter der Politik und der Verwaltung, hier insbesondere der Planung, des Hoch- und Tiefbauamtes, der Baurechtsbehörde, der Verkehrsbehörden, des Liegenschaftswesens und der Wirtschaftsförderung
- benötigt. Diese müssen gewillt sein, gemeinsame Ziele zu verfolgen und im Team zusammenzuarbeiten.

Grundstückssicherung

Grundvoraussetzung für eine systematische Entwicklung von Einzelhandelsobjekten ist zunächst eine Sicherung des vorgesehenen Grundstückes. Nur dann ist gewährleistet, daß nach erfolgreichem Abschluß der Entwicklungsarbeit das Grundstück auch verfügbar ist. Viele Städte im westlichen Teil Deutschlands sichern sich Grundstücke selbst, um sie nach Abschluß des Bebauungsplanverfahrens einem Investor zur Verfügung zu stellen. Sind die Grundstücke nicht in städtischer Hand, so ist der interessierte Investor gut beraten, das bzw. die Grundstücke durch Optionen an sich zu binden.

Sind die Grundstücke durch die Stadt bzw. durch den interessierten Investor gesichert, so sollten Stadt und Investor bzw. dessen beauftragter Entwickler eine Vereinbarung schließen mit dem Ziel, die Entwicklung gemeinsam vorzunehmen. Parallel zu der Aufstellung des Bebauungsplans kann dann die wirtschaftliche Machbarkeit geprüft werden.

Phasen der Projektentwicklung und -realisierung

Phase I Projektentwicklung

Diese steht vor:

- Erarbeitung einer standortbezogenen Zielvorstellung für die Nutzung und Bebauung des Grundstücks
- Analyse des Standortes durch ein fachbereichsübergreifendes Team
- Erstellung einer Nutzungsstudie mit Konkretisierung des Programms

* Der Verfasser ist Mitarbeiter in der Abteilung Objektentwicklung der ECE Projektmanagement GmbH, Hamburg.

Erstellung einer funktionalen Grobplanung
Ermittlung des Investitionsbedarfes
Festlegung der Branchen- und Mieterstruktur

Überprüfung der Vermietungsmöglichkeiten
- Erstellung einer prognostischen Wirtschaftlichkeitsrechnung für einen mehrjährigen Zeitraum
- Präsentation des Projektes durch Erläuterung der Planung und der konzeptionellen Vorstellungen.

Die Prüfung, ob der angebotene Standort für die beabsichtigte gewerbliche Nutzung überhaupt geeignet ist, ist der erste und wichtigste Schritt der Projektstudie. Bei einer klaren Zielvorstellung über die Nutzung ist dies nicht schwer zu erkennen.

Die Standortanalyse soll aufzeigen, wie der Mikro- und Makrostandort aussieht. Enthalten in der Standortanalyse für ein Projekt mit Einzelhandelsnutzungen sind zum Beispiel Aussagen über Lage, Zuschnitt und Beschaffenheit des Baugrundstückes, Verkehrsanbindung, Kaufkraftpotential, Wettbewerbssituation etc.

Falsch ist es, sich ausschließlich auf externe Standortanalytiker zu verlassen. Die eigene Meinungsbildung der für eine Standortentscheidung Verantwortlichen, welches eine eingehende Besichtigung vor Ort einschließt, ist letztlich unumgänglich.

Nach Kenntnis der Standortqualität und der zulässigen oder angestrebten Bebauung soll das Nutzungskonzept. Aufschluß darüber geben, welche Nutzungen bei funktionell richtiger Zuordnung möglich sind. Einhalten muß es klare Zielvorstellungen (zum Beispiel) über:

- die einzelnen Nutzungsarten,
- die den einzelnen Nutzungsarten zugewiesenen Flächen und Nebenflächen,
- die Verkehrs- und allgemeinen Flächen,
- die Zugangs- und Anlieferungsbereiche,
- die Parkflächen und
- die Zweinaderordnung aller Funktionen.

Nach Erarbeitung des Nutzungskonzeptes ist es möglich, eine Hochrechnung der zu erwartenden Investitionen vorzunehmen, da nun die dafür notwendigen Ausgangsdaten bekannt oder feststellbar sind. Üblich ist es, die zu erwartenden Investitionen zu unterteilen in drei Hauptgruppen, und zwar in

- Grundstücks- und Grundstücksnebenkosten,
- Bau- und Baunebenkosten und
- Zwischenfinanzierungs- und Finanzierungskosten.

Weiter bietet es sich an, die Werbungskosten in den genannten Hauptgruppen besonders zu kennzeichnen, damit die steuerlichen Auswirkungen für den Bauherrn feststellbar sind.

Das Unternehmen, welches selbst die Immobilie errichtet, errechnet aus den Investitionen die kalkulatorische Miete und weiß sehr schnell, ob diese kalkulatorische Miete für die geplante Nutzung tragbar ist.

Plant der Bauherr einer gewerblichen Immobilie, das Objekt an einen oder mehrere Nutzer zu vermieten, so ist eine Ermittlung der auf Basis des Nutzungskonzeptes am Markt erzielbaren Mieten vorzunehmen.

Ob die ermittelten Mieten später am Markt auch durchsetzbar sind, hängt davon ab, wie die Aufnahmebereitschaft des Marktes zum Zeitpunkt der Vermietung ist. Politisch unruhige und unsichere Zeiten, verbunden zum Beispiel mit einem wirtschaftlichen Abschwung, können dazu führen, daß zum Zeitpunkt der Vermietung der Markt ganz anders aussieht und die erarbeitete Zielvorstellung unerreichbar ist.

Wichtigster und abschließender Bestandteil der Projektstudie ist die Ermittlung der Wirtschaftlichkeit. Die Ausgangsdaten wie Investitionen und Mieten sind bekannt. Je nach Wahl des Finanzierungsmodells ergeben sich unterschiedliche Resultate. Hilfreich für die Entscheidung ist die Ausarbeitung von mehreren Varianten mit jeweils einer Betrachtung über einen Zeitraum von mindestens zehn Jahren, damit auch die Auswirkungen geplanter Mietsteigerungen und Abschreibungen sichtbar werden. Die erforderliche Mindestrente beim Start des Objektes ist je nach Interesse des Anlegers unterschiedlich. Bei einem langfristigen Anlageinteresse reicht dem Anleger eine verhältnismäßig niedrige Anfangsrendite aus, wenn eine Wertsteigerung im Laufe der Zeit wahrscheinlich ist. Gute Standorte sind teuer und meistens nur mit niedrigen Anfangsrenditen realisierbar.

Nach Abschluß der Phase I erfolgt die Entscheidung des Investors über die weitere Entwicklung des Projektes. Dabei muß er sich auf die Aussagen der Nutzungsstudie verlassen können, zumal die weitere Projektentwicklung bereits einen hohen Kostenaufwand für Grundstücksvorhaltung, Planung, Akquisition von Mietern usw. mit sich bringt.

Phase II Projektvorbereitung

- Grundstücksarrondierung und -sicherung
- Grundstückskaufverträge
- Entwurfsplanung/Bauantrag
- Vergabe der Bauleistungen
- Vermietung der Flächen
- Sicherung der Finanzierung

Bereits in der Phase der Projektentwicklung werden die Grundzüge der Planung festgelegt, indem auf Basis der Funktionsplanung mit dem Vorentwurf begonnen wird, insbesondere dann, wenn das Projekt zunehmend machbarer erscheint. Nach der Sicherung des Grundstückes sollte der Bauantrag unverzüglich eingereicht werden. Erfahrene Projektentwickler haben vorher durch Gespräche mit allen zuständigen Stellen der Behörden die Genehmigungsfähigkeit der geplanten Baumaßnahme geklärt, so daß die Erteilung der Baugenehmigung nicht lange auf sich warten läßt. Außerdem hat dieses Verfahren den Vorteil, daß der Antragsteller die in der Baugenehmigung zu erwartenden Auflagen und Bedingungen schon vorher kennt und sich darauf sowohl in planerischer als auch in wirtschaftlicher Hinsicht einstellen kann.

Parallel zur Planung des Projektes und zu der Stellung des Bauantrages werden die Aufwendungen für die Bauleistungen ermittelt und durch Unternehmerangebote abgesichert. Dies kann auch durch die Entgegennahme eines Generalunternehmer-Angebotes geschehen, welches dann bei endgültiger Entscheidung über die Realisierung der Baumaßnahme angenommen wird. Im Generalunternehmervertrag sind neben der genauen Beschreibung der Leistung der Lieferpreis, die Gewährleistung und der Termin der Fertigstellung fest vereinbart, damit die Inbetriebnahme der Immobilie zu dem gewollten Termin gesichert ist. Änderungen sowohl der Planung als auch der Ausführung bieten dem Generalunternehmer aber eine willkommene Gelegenheit, seinen Preis aufzubessern. Sollten Änderungen des Auftrages nicht vermeidbar sein, so sind sie in Nachträgen zum Generalunternehmervertrag jeweils verbindlich für beide Vertragspartner festzuschreiben.

Mit den Hauptmietern ist schon in der Projektentwicklungsphase Kontakt aufzunehmen, um das Mietinteresse auszuloten und deren Vorstellungen in die Planung übernehmen zu können. Vor endgültiger Baufreigabe sind die Mietverträge mit den Hauptmietern und mit möglichst einer großen Anzahl weiterer wesentlicher Mieter abzuschließen, damit die sich aus den Verträgen ergebenden Rückwirkungen auf die Planung und den Bau noch bei der Vergabe der Bauleistungen berücksichtigt werden können. Die Zeiten, in denen eine gewerbliche Immobilie auf Vorrat gebaut und erst bei bzw. nach Fertigstellung vermietet wurde, gehören auch in den alten Bundesländern der Vergangenheit an.

Projektentwickler, welche Vermietungsprobleme haben, neigen dazu, dem Investor für einen Zeitraum eine vereinbarte Miete zu garantieren. Damit werden nicht selten gravierende Mängel des Objektes verdeckt. Der Investor wird getäuscht und erfährt erst nach Wegfall der Garantie den wirklichen Marktwert der von ihm gekauften gewerblichen Immobilie.

Die Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt sind nicht kalkulierbar. Durch plötzliche Zinserhöhungen kann ein sonst noch so gutes Projekt scheitern, weil die sich dadurch ergebenden zusätzlichen Belastungen nicht verkraftet werden können. Vor dem endgültigen Start des Projektes muß also die Finanzierung klar sein, das heißt, die benötigten Fremdmittel müssen vertraglich zugesagt sein. Um auch für eine möglichst lange Zeit vor Zinserhöhungen gesichert zu sein, sollte die Höhe der Zinsen mindestens für einen Zeitraum von zehn, wenn erreichbar, auch von 15 bis 20 Jahren festgeschrieben werden.

Nach Phase II fällt der Investor die Entscheidung über die Realisierung. Nach diesem „Startschuß“ gibt es kein Zurück mehr.

Phase III Projektrealisierung

- Baudurchführung
- Fortsetzung der Vermietung
- Vorbereitung der Eröffnung
- Management.

Bemerkungen zu aktuellen Trends der Einkaufszentren-Entwicklung in Ostdeutschland

Im Grundsatz erfolgt die Entwicklung eines Einkaufszentrums in Ostdeutschland selbstverständlich nach demselben Vorgehen und mit denselben Arbeitsphasen wie im Westen, d. h. mit

- Findung und Prüfung eines Standorts, Beschaffung des Grundstücks
- Entwicklung einer Projektidee und einer Nutzungskonzeption
- Bestimmung der Größenordnung des Objektes aufgrund von Standortanalysen und -gutachten
- Absicherung des Projektes durch Bauleitplanung und städtebauliche Planung
- Ausarbeitung einer Projektstudie mit Objektplanung und Erschließungsplanung
- Erarbeitung eines Branchenmixes und Schätzung der erzielbaren Mieteinnahmen
- Ermittlung der Baukosten
- Errechnung der Wirtschaftlichkeit des Objektes
- Gründung einer Objektgesellschaft und Sicherung der Finanzierung
- Generalplanung mit Bauantragsstellung und Vergabe der Bauleistungen
- Projektrealisierung mit Abschluß der Vermietung und Vorbereitung der Eröffnung und des Center-Managements.

Allerdings ist derzeit im Osten eine wesentlich höhere Risikobereitschaft der Investoren als im Westen erkennbar. Dabei besteht die Gefahr, daß die oft gewollte schnelle Realisierung von Projekten zu Lasten einer in jedem Detail gründlichen Projektentwicklung erfolgt.

Handelsentwicklung in den neuen Ländern

Zunächst einmal ist sicherlich richtig, daß – seitdem es die fünf neuen Bundesländer gibt – sich tendenziell der Handel in den neuen Ländern erheblich prächtiger entwickelt als die Industrie und das Handwerk. Der erste, oberflächliche Eindruck ist zwar, daß der erhoffte wirtschaftliche Aufschwung in den neuen Ländern sich vornehmlich auf Imbißbuden und Videotheken beschränkt, daneben auf eine Reihe von Kaufhausübernahmen durch die großen westdeutschen Konzerne und auf das Aufstellen einer Reihe von großen Zentren, die von den westdeutschen SB-Warenhausanbietern als erste Standorte in den Städten der ehemaligen DDR genutzt werden. Dieser erste Eindruck trägt aber sicherlich, die Entwicklung im Handel hat mehr Substanz.

Die fünf neuen Länder verfügen über eine Bevölkerung von etwas über 16 Mio. Einwohnern, d. h. knapp weniger als Nordrhein-Westfalen, mit einer durchschnittlichen Kaufkraft von ungefähr 5600 DM je Kopf der Bevölkerung. Diese Kaufkraft wird mit den gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen in den fünf neuen Ländern ansteigen. Derzeit sind allerdings faktisch – u. a. wegen der gestiegenen Arbeitslosenzahlen – teilweise erhebliche Umsatzrückgänge im Handel insgesamt zu verzeichnen.

Nach der Währungsumstellung betragen die Einbrüche im Handel in Ostdeutschland insgesamt zwischen 40% und 50%. Daß dies eine vorübergehende Erscheinung ist, wird deutlich, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die hinzugekommene Nachfrage aus den neuen Bundesländern, aber auch die gute Realeinkommensentwicklung in den alten Bundesländern dem westdeutschen Einzelhandel 1990 ein Rekordwachstum von weit über 8% bescherte.

Langfristig, darin sind sich alle einig, wird sich die wirtschaftliche Situation in der ehemaligen DDR an die Situation in den westlichen Bundesländern angleichen, auch was die einzelhandelsrelevante Kaufkraft angeht, die in den westlichen Bundesländern derzeit bei über 7500 DM liegt. Unterschiedliche Meinungen bestehen im wesentlichen nur über den dafür benötigten Zeitraum – fünf Jahre sind sicherlich zu wenig, zehn Jahre könnten möglicherweise auch noch zu kurz sein.

Für den Einzelhandel und für die Entwicklung von Einkaufszentren sind dies mittelfristig jedenfalls ganz hervorragende Perspektiven.

Anzahl größerer Einkaufszentren

In den westlichen Bundesländern entfällt auf jeden der rund 60 Mio. Einwohner statistisch gesehen rund 1,15 m² Verkaufsfläche. In der Bundesrepublik gibt es ca. 80 bis 90 größere regionale Einkaufszentren mit je ca. 15000 m² bis 20000 m² Verkaufsfläche. Diese 80 bis 90 großen regionalen Einkaufszentren mit insgesamt rund 1,5–2 Mio. m² Verkaufsfläche machen ganze 2,5–3% des vorhandenen Verkaufsflächenbestandes in der Bundesrepublik aus.

In den Gebieten der ehemaligen DDR beträgt die Verkaufsflächenversorgung bislang lediglich rund 0,3 m² je Einwohner. Sollte eine ähnliche Versorgung wie in der Bundesrepublik erreicht werden, so könnten in den kommenden Jahren noch über 12 Mio. m² neuer Verkaufsfläche zum vorhandenen Bestand dazukommen – nicht gerechnet sind hierbei die Abgänge aus dem Bestand. Würden von diesen 12 Mio. m² Verkaufsfläche ebenfalls nur 2,5% in Einkaufszentren errichtet werden, so wären dies rund 300000 m², was etwa 15 Einkaufszentren à 20000 m² entspricht. Angesichts der 15 Großstädte über 100000 Einwohner in der ehemaligen DDR (einschließlich Ostberlin) bedeutet dies, daß praktisch auf jede dieser Großstädte nur ein einziges derartiges Zentrum entfiel – und kein einziges auf der grünen Wiese realisiert werden dürfte.

Der Trend ist anders: Seien es nun einzelne Fachmarkttagglomerationen wie der geplante und im Bau befindliche Saale-Park, an der Autobahnausfahrt Merseburg zwischen Halle und Leipzig gelegen, seien es die unterschiedlichen Projekte und Vorhaben im Großraum Berlin oder seien es Innenstadtvorhaben, wie für Dresden oder Leipzig geplant – wenn nicht alles täuscht, so dürfte der Anteil der großstädtischen Fachmarktzentren außerhalb der Städte und im Rahmen von innerstädtischen Einkaufszentren (d.h. unter einem Dach in einer anspruchsvollen städtebaulichen Form) angebotenen Einzelhandelsangebote in den fünf neuen Bundesländern erheblich höher ausfallen, als dies in der alten Bundesrepublik der Fall ist. Gehen wir vom 3- bis 4fachen Anteil aus, so dürften es also ca. 50–60 Einkaufszentren sein. Hierzu kommen dann noch „jede Menge“ an SB-Warenhäusern, Baumärkten usw. auf der grünen Wiese.

Nötig: Beschleunigung des Tempos

Dabei gilt es eine Reihe von spezifischen Gegebenheiten zu beachten, die dazu führen, daß viele Projekte bisher über das Stadium der Ankündigung und des „Luftschlosser-Bauens“ noch nicht hinausgeraten sind:

Freiwillige Bodenordnung mit Unterstützung der Investoren

In den Stadtkernen der ehemaligen DDR sind viele heutige Freiflächen durch Kriegsschäden, d.h. das Abräumen von Trümmerfeldern entstanden. Vorhandene Straßenzüge und Blockrandbebauungen entsprechen so in den allerwenigsten Fällen der Struktur vor dem Kriege. Dies bedeutet höchst unterschiedliche Eigentumsverhältnisse und eine Vielzahl von Restitutionsansprüchen, die bei den Städten angemeldet wurden, aber nicht oder nur sehr langsam bearbeitet werden. Klarheit über die Eigentumsverhältnisse zu gewinnen, ist nur selten möglich und äußerst beschwerlich.

Leider ist das Verständnis der Städte dafür noch sehr wenig ausgeprägt, daß sich mancher Restitutionsanspruch wahrscheinlich relativ schnell und einfach im Rahmen einer privaten, freiwilligen Bodenordnung und Umlegung erledigen ließe. Dafür aber müßte man den interessierten Investoren die Gelegenheit geben, sich mit einem guten Projekt mit diesen Eigentümern auseinanderzusetzen und direkt und unmittelbar mit ihnen zu verhandeln. Die Städte sollten hier nicht alles selbst zu regeln versuchen.

Schaffung von Parkplätzen im Rahmen eines Verkehrskonzepts

Daß bei Vorhaben zur Reaktivierung der Innenstadt, z.B. mit Einkaufszentren, sich immer auch die Frage nach dem Verkehrskonzept stellt, ist unumstritten; die Antwort muß durch die Städte erfolgen, die sich im klaren darüber sein müssen, daß eine geschäftliche Belebung der Innenstadt bei gleichzeitiger Reduzierung der Verkehrsströme nicht machbar ist. Hier streiten sich im Regelfall zwei Seelen in der Brust der städtischen Verantwortlichen, was Entscheidungen erschwert. Leider tragen hier auch die den Stadtverwaltungen als Berater zur Seite stehenden Städtebauer und Verkehrsplaner aus dem Westen überwiegend nicht zur schnellen Klärung des Dilemmas bei. Aus der Sicht des Handels sind Parkplätze in jedem Fall notwendig.

Realisierung des „Machbaren“

In den Stadtteilzentren der größeren Städte, insbesondere in den unseligen Neubauplattensituationen mit ihren zwischen 10000 und 100000 Einwohnern ist die Versorgungssituation oft besonders schlecht und die Verkehrssituation ebenso. In diesen Gebieten sind häufig Nahversorgungszentren, die im wesentlichen auf den täglichen Bedarfsbereich beschränkte Sortimente offerieren, oftmals besser und sinnvoller. Zugleich sind sie auch schneller realisierbar und auf den vorhandenen Freiflächen einfacher unterzubringen als Einkaufszentren des Typus, wie wir sie üblicherweise verstehen. Häufig gehen hier jedoch – gerade aufgrund der akuten Notlage und Bedarfssituation – die Wunschvorstellungen der Stadtverwaltungen und der Stadtpolitiker erheblich über das sinnvollerweise Realisierbare hinaus. Realistischere und „kleinere“ Konzepte könnten hier zu schnelleren Fortschritten helfen.

Prüfung der Standortqualität bei Großvorhaben

In den westlichen Bundesländern beklagen sich Projektentwickler und Einzelhandelsunternehmen nicht selten und zu Recht darüber, daß die Bau- und Planungsgesetze mittlerweile mit äußerster Strenge angewandt werden. Damit wird die Errichtung von Einkaufszentren teilweise schon in den Stadtkernen und den sogenannten integrierten Lagen, insbesondere jedoch an peripheren Standorten nahezu unmöglich gemacht.

Die Situation in den Städten der ehemaligen DDR und ihrem Umland zeigt derzeit noch genau das umgekehrte Bild: Das noch weitgehende Fehlen von Raumordnungsbehörden und der Wunsch jedes Bürgermeisters, auch desjenigen des kleinsten Dorfes, die Versorgungssituation seiner Bevölkerung nachhaltig zu verbessern, hat zu einer Inflation von peripheren Standorten geführt. Deren Folgen sind bislang weder landesplanerisch und städtebaulich noch einzelhändlerisch absehbar. Abgesehen vom Main-Taunus-Zentrum gibt es in den alten Bundesländern kein einziges und schon gar kein peripher gelegenes Einkaufszentrum mit einer Größe von annähernd 100 000 m². In den neuen Bundesländern hingegen erreicht die Zahl derartiger Planungen mittlerweile selbst schon beinahe die Hunderter-Marke. In der Regel ist die Bereitschaft groß, einen entsprechenden Bebauungsplan mit einer SO-Ausweisung aufzustellen, wenn nur eine in der Nähe gelegene Autobahnzufahrt vorhanden ist – meist gepflastert mit äußerst engen Radien und nur im 30-km-Tempo zu befahren –, die den Investoren den vermeintlichen Erfolg ihres Zentrums garantiert.

Unsere Einschätzung hierzu ist – und diese wird selbst von vielen SB-Warenhausbetreibern geteilt –, daß hier eine Überzahl von Standorten entsteht. Sie versprechen oftmals keine langfristige Sicherheit und Überlebensfähigkeit, da der Naheinzugsbereich in gar keinem Falle ausreichend für eine Grundfrequenz im Zentrum ist. Die Vorhaben spekulieren außerdem oft auf die Kaufkraft einer in der Nähe liegenden Großstadt, die mittelfristig auf der eigenen Gemarkung und verkehrlich schneller erreichbar Einzelhandelseinrichtungen anbietet wird. Auch hier gilt, daß letztlich entscheidend, wie immer im Einzelhandel, die Standortqualität ist – je näher man an der Kundschaft sitzt und je weniger Wettbewerber sich noch zwischen das eigene Einkaufszentrum und die Wohnstandorte der Kundschaft drängen können, desto besser.

Aus diesem Grunde sind an den Stadträndern gelegene Fachmarktzentren wohl nur in geringer Stückzahl realisierbar und bedürfen einer vorherigen genauen Analyse der Standortqualität und der möglichen Konkurrenzstandorte. Die Tatsache, daß man vieles planungsrechtlich noch „darf“, viele schöne „Autostandorte“ vorhanden sind und die Grundstücksverhältnisse, wenn man mit einer ehemaligen LPG verhandelt, meistens erheblich einfacher und klarer sind als in den Stadtzentren, wo immer die Durchführung eines städtebaulichen Wettbewerbs verlangt wird, kann noch nicht befriedigen.

Nutzungskonzepte für die Innenstädte

Langfristig sehen wir große Chancen, insbesondere in den Innenstadtkernen Einkaufszentren zu errichten. Hier stehen einer schnellen Realisierung aber nicht nur die unklaren Grundstücksverhältnisse und das meist

fehlende Verkehrskonzept entgegen, sondern auch die verbreitete Scheu sowohl der Verwaltung als auch der Politiker, sich für etwas zu entscheiden. Politik ist das Auswählen unter einander sich ausschließenden Alternativen, und zwar aufgrund von Information über die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Alternativen in einem verfahrensmäßig demokratischen Prozeß. Eine solche Entscheidung und Wahl zwischen unterschiedlichen Alternativen hat nichts mit Begünstigung zu tun, sondern ist die eigentliche Aufgabe, vor die auch die Kommunalpolitik gestellt ist. Das genau ist u. E. der Lernprozeß in Sachen Demokratie, der in der ehemaligen DDR oft noch nicht vollzogen wurde. Die Dinge im Schwebezustand zu lassen, führt weder zu mehr Demokratie noch zu der erwünschten schnellen Besserung der Lage.

Die Städte erarbeiten derzeit insbesondere für ihre Innenstadtbereiche keine klaren Nutzungskonzepte und -programme, die entsprechende Investitionen, z. B. in Einkaufszentren, ermöglichen. Vielmehr wird häufig mit dem Hinweis auf die städtebaulich sensible Situation und die noch nicht vollständig geklärten Grundstücksverhältnisse das Problem vor sich hergeschoben. Wettbewerbe sind kein „Allheilmittel“.

Ein probates Mittel, um Entscheidungsunfähigkeit zu kaschieren, ist die Inflation von Wettbewerben, die derzeit in den Städten der ehemaligen DDR stattfinden: Politiker und Stadtplaner neigen immer mehr dazu, bei der Entwicklung von Nutzungsvorstellungen und Projekten in den Innenstädten Architektenwettbewerbe durchzuführen, häufig genug zunächst nur in Form eines Ideenwettbewerbs. Ziel ist, sich möglichst lange Optionen offenzulassen und von dritter Seite, aber in jeder Form unverbundlich, Vorschläge für mögliche Nutzungen im Innenstadtbereich geliefert zu bekommen.

Ein solches Vorgehen mag in manchen Fällen der richtige Weg sein. Für eine rasche einzelhändlerische Belegung der Innenstadt – gerade angesichts der sich am Stadtrand etablierenden Konkurrenzzentren – und für die Errichtung funktionierender Einzelhandelsprojekte ist dieses Verfahren jedoch häufig nicht geeignet, da Architekten und Städteplaner selten über die notwendigen Spezialkenntnisse für Einzelhandelsprojekte, insbesondere bezüglich deren Funktion, verfügen.

Verfahrensvorschlag

Hier hat sich ein anderes Verfahren bewährt, in dem Projektentwickler, Betreiber und Investor Anhandgabevereinbarungen mit der Stadt über die Entwicklung des Projektes schließen und ein anerkannter freier Architekt und die Planungsabteilung eines Investors eine Partnerschaft begründen. Der Architekt gestaltet dabei das Objekt und sorgt für die städtebauliche Einbindung, die Planungsabteilung und weitere Spezialisten erarbeiten die Funktion und achten auf die speziellen Forderungen des Einzelhandels. Die Ergebnisse entsprechen städtebaulich-architektonisch den Wünschen der Stadt und funktional den Anforderungen, die an ein Einkaufszentrum in der urbanen Mitte einer Stadt zu stellen sind.

Gelänge es, diesen „Verhaltensmaßregeln“ zu breiterer Akzeptanz zu verhelfen – die Projektentwicklung für Einkaufszentren in der ehemaligen DDR wäre um vieles einfacher und schneller.