



Haus & Grund Magdeburg e.V.
Eigentümerschutz-Gemeinschaft
von Dr. Holger Neumann

Private-Private-Partnership



Stadt stärken

**Stadt braucht starke Eigentümer
Mitglieder Wettbewerb**

1. Grundsätze für Projekte



- 1. Das “Mögliche“ versuchen
- 2. Mit kleinen Projekten beginnen und vielleicht zu großen entwickeln
- “Viele Geier kreisen um das Mahl“
 - ◆ Kooperation führt schnell zu Vereinnahmung !
 - ◆ Wir bewegen, andere verkaufen sich !
 - ◆ Haus & Grund als “Zutreiber“ der Eigentümer für Projekte anderer
- **Wir sind Interessenvertreter !**
- **Darin liegt unsere Stärke, aber auch unser Handicap!**

2. Projekt Private - Private - Partnership



➤ Das Problem:

- ◆ Public-Private -Partnership ist bekannt
- ◆ Es gibt aber ein sehr großes Gestaltungspotential bei der Frage des Stadtumbau, wenn einzelne Private zusammenarbeiten
- ◆ Ein wichtiges Gebiet der Zusammenarbeit kann eine Kooperation verschiedener Eigentümer bei Bau- und Umgestaltungsarbeiten ihrer Häuser sein
- ◆ Synergieeffekte und Kosteneinsparungen werden erreicht

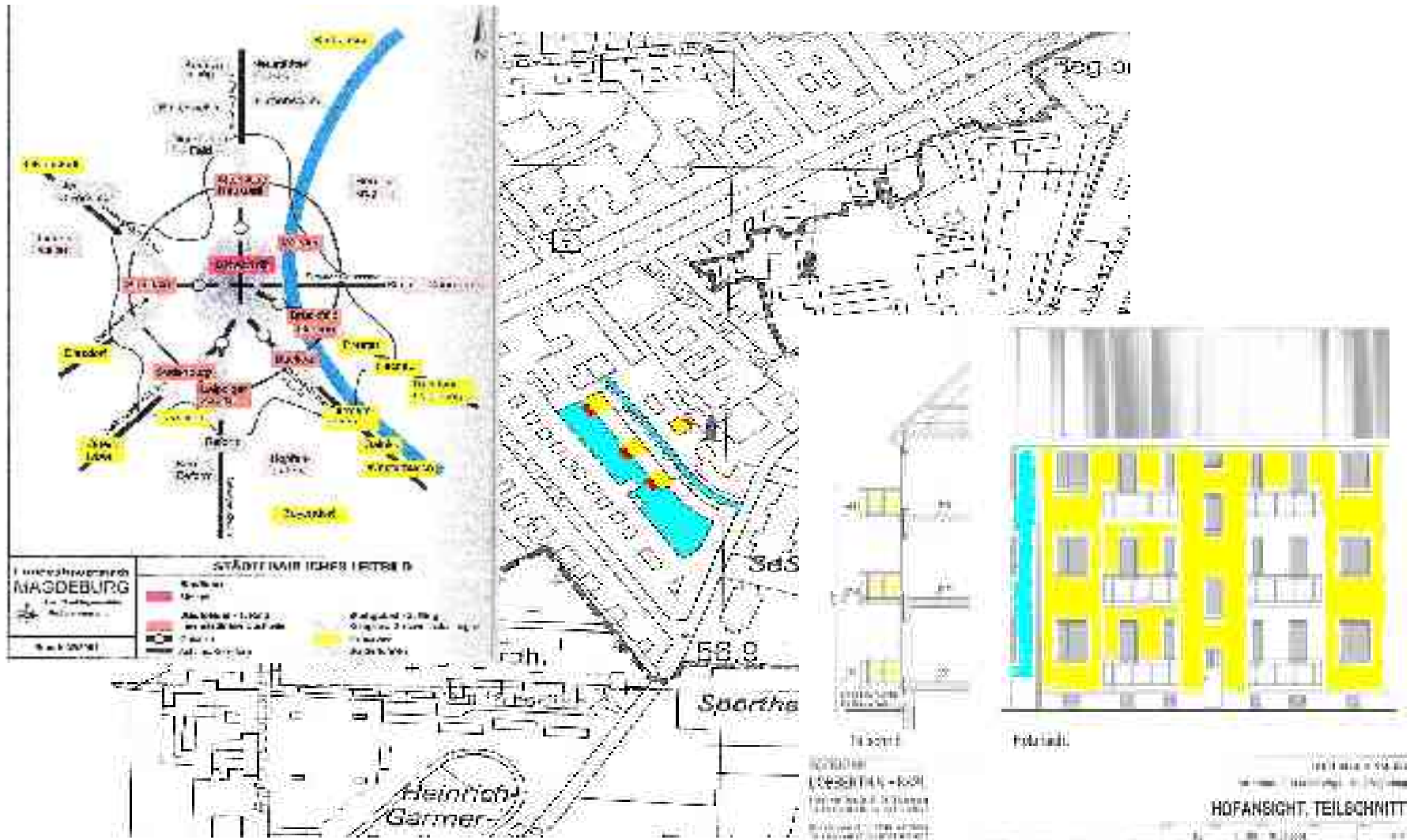
➤ Fazit: Die Untersuchung und Erprobung von PPP-Modellen ist eine wichtige Aufgabe im Stadtumbau

3. Ein Projekt in Magdeburg



- Landeshauptstadt
- Ca. 220.000 Einwohner
- Zunehmender Leerstand ca. 23%
- Ein Projekte im Erhaltungsgebiet Sudenburg :
 - ◆ Nahe des Stadtzentrums
 - ◆ Beliebtes Wohnviertel
 - ◆ “Bauhaus”bebauung in einer Seitenstraße der Einkaufsstraße „Halberstädter Straße“

3. Das Projekt in Magdeburg



4. PPP bei Balkonanbau



- Ausgangsproblem:
 - ◆ Wohnungen schwerer vermietbar, weil ohne Balkon
 - ◆ Einzellösung für ein Haus zu teuer !
 - ◆ Konkurrenz der Wohnungsbaugesellschaften und-genossenschaften: Sie sanieren preisgünstig mit Balkon, da bei mehreren Objekten Preisvorteile
- Die Idee:
 - ◆ 3 Nachbareigentümer und Vereinsmitglieder schreiben gemeinsam aus und vergeben auch an eine Firma
- Preisvorteil und intensivere Projektbetreuung werden erwartet !

4. PPP bei Balkonanbau



- Die Partner:
 - ◆ 3 Eigentümer und Mitglieder des Vereins
 - ◆ Je 2 Eigentümer besitzen 1 Mehrfamilienhaus mit 6 WE
 - ◆ Ein Eigentümer hat 2 Häuser mit je 6 WE
 - ◆ Alle Häuser sind fast baugleich und liegen in einer Straße
- Die Ausgangslage:
 - ◆ Alle haben unterschiedliche Vorstellungen
 - ◆ Alle haben schon mal Angebote eingeholt
 - ◆ Die Vielzahl der Varianten und Preisen ist verwirrend

4. 1. Abgleich der Interessen



- Grundsatz: “Vom Groben zum Feinen”
 - ◆ Technische Aufgabe abstimmen
 - Konsens wird zunächst nur bei Grunddaten erzielt
 - › Balkon 2 mal 4 m, 6 Balkone pro Haus
 - Es werden Varianten aufgestellt, die zu einer differenzierten Aufgabenstellung weiterentwickelt werden, denn
 - Einigung auf eine Ausführungsvariante war nicht möglich, denn (eine kleine Auswahl der Fragen):
 - › Stahl oder Alu ? Geschlossene oder offene Brüstung ?
 - › Geländerart ? Alu- oder Stahlbetonplatte oder Kassettenausführung
 - › Farbe ? Seitenblenden ? Dach ?

4. 1. Abgleich der Interessen



- ◆ Zeiten und Finanzen abstimmen
 - Finanzen wurden nur grob abgestimmt, da abhängig von der Variante
 - › Hilfe bei der Finanzbeschaffung durch einen Eigentümer (Banker)
 - Zeitabstimmung erfolgte ohne Probleme
 - › Erstellung der Modernisierungsankündigung an die Mieter bei Bedarf durch Verein
 - › Mieterbefragung und Mieterabstimmungen individuell

4. 2. Gemeinsame Ausschreibung



- Ein Eigentümer übernahm mit Beistand vom Verein die Erarbeitung der Ausschreibung
 - Abgestimmte Varianten
 - Verschickung an gemeinsam festgelegte Firmen
 - Frist zur Abgabe der Angebote
 - Vertragsbedingungen waren festgelegt
 - › Einzelverträge mit Bauherren gleichen Inhalts
 - › Gleiche Vertragsbedingungen (Gewährleistung, Vertragsstrafe, Leistungsumfang, VOB-Einbeziehung, Abschläge, Zahlungsbedingung und Skonto)
- Erfahrung: Nur ein Ansprechpartner für Rückfragen! Ansonsten gibt es Chaos!

4. 3. Submission



- Nach Frist gemeinsame Sichtung der Angebote
 - ◆ Erarbeitung eines Preisspiegels als Grundlage der ersten Diskussion
 - ◆ Falls Probleme mit Einzelanbietern, wurde vereinbart, wer bei wem nachverhandelt
 - Jeder hatte eine oder mehrere Firmen mit eingebracht und schon Kontakte
 - Für konkrete Fragen aber immer eine Bezugsperson!
- Ergebnis: 4-5 Firmen, die zum Gespräch eingeladen wurden

4. 4. Vergabe



- Vorstellungstermin der Firmen:
 - Nachverhandlung und Konkretisierung
 - Variantendiskussion
 - Nicht alle Eigentümer waren immer anwesend, aber zwischendurch Auswertung
- Ergebnis: Einigung auf technische Variante und Firma
- Fertigung der Vertragsentwürfe
 - für jeden Einzeleigentümer separat, aber mit gleichem Text
- Vergabegespräch und Vertragsunterzeichnung
 - ◆ Mit Firma und allen Einzeleigentümern,
 - ◆ Einigung auf den Standardvertrag
 - ◆ Einigung auf Zusatzleistungen und Zusatzpreis z.B.extra Blumenkästen, Seitenblende usw.

4.5. Architekt und Baugenehmigung



- Gemeinsam wurde ein Architekt und ein Prüfstatiker beauftragt:
 - Nur Leistungsphase 3 und 4 gemeinsam
 - Objektüberwachung war fakultativ möglich
 - Kosteneinsparung nach § 22 HOAI
- Baugenehmigung gemeinsam eingereicht
- Probleme bei der Baugenehmigung:
 - Baugenehmigung verweigert wegen angeblicher Nichteinhaltung der Abstandsflächen nach § 6 LBO
 - Gemeinsame Vorgehensweise und mit Hilfe des Vereins
- Baugenehmigung wurde erteilt
 - ◆ Präzedenzfall für Balkone, die über 2 m auskragen, wurde erreicht

4.6. Balkonanbau und Nebenarbeiten



➤ Auszüge aus dem Bauantrag



So sollten die Balkone aussehen....
aber das Bauamt wollte nur eine Auskragung
von 1,5 m akzeptieren....

4.6. Balkonanbau und Nebenarbeiten



- **Gemeinsamer Montagetermin**
 - Nur einmal Straßensperrung notwendig
 - Nur einmal Kraneinsatz



4.6. Balkonanbau und Nebenarbeiten



- Gemeinsame Qualitäts- und Terminkontrolle
 - 6 Augen sehen mehr als 2
 - 3 Eigentümer gegen eine Firma, schon das moralische Übergewicht war groß!
- FAZIT: Die Abstimmung und Arbeitsteilung war sehr positiv. Es zeigte sich:
- Gemeinsamkeit macht stark !



5. Auswertung und Ergebnis



- Kosteneinsparung von ca. 20%
 - Statt ursprünglich Stahlausführung konnten sich die Eigentümer sogar die hochwertige Aluminiumvariante leisten.
- Produktiver Erfahrungsaustausch
 - Trotz Unterschiedlichkeit der Charaktere zog jeder aus der Zusammenarbeit Vorteile, da allein die Vielzahl der Probleme aufgeteilt und Erfahrungen des anderen genutzt werden konnten
- Zusammenarbeit muß organisiert werden und die Interessen müssen annähernd übereinstimmen, sonst ist der Abstimmungsaufwand größer als das zu erwartende Ergebnis!



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**