

## **DIE – Chance für das Dorf!**

Dorffinnenentwicklung in den Verbandsgemeinden Daun,  
Gerolstein, Kelberg und Ulmen (DIE)  
Projekt der LEADER-Region Vulkaneifel



Thema: Ansprache von Eigentümern leerstehender Gebäude

Von: IfR (Seibert, Soboth) und Plan-Lenz

Datum: November 2013

## **Tipps zur Ansprache von Eigentümern leerstehender Gebäude**

### **Intention**

---

Die erste Bestandsaufnahme in allen 125 Dörfern der vier VGn Daun, Gerolstein, Kelberg und Ulmen in 2011 hat gezeigt, dass bereits knapp 1000 Gebäude leer standen, mit der Aktualisierung der Bestandsaufnahme haben sich die Leerstände bereits auf über 1100 erhöht.

Um diese Leerstände zumindest teilweise zu mobilisieren oder auch einen Abriss bei nicht mehr erhaltenswerter bzw. nicht mehr sanierbarer Bausubstanz anzuregen, ist es notwendig, mit den Eigentümern dieser Gebäude seitens des Ortsgemeinderates/ Ortsbeirates ins Gespräch zu kommen. Dies geschieht bereits teilweise seitens der Ortsgemeinderäte und Ortsbeiräte, viele Ortsgemeinden berichteten aber auch von Hemmnissen im Zusammenhang mit der Eigentümeransprache.

Auf der ersten Runde der Lernprozesse zwischen den Modelldörfern und den übrigen Dörfern des jeweiligen Dorftyps haben Arbeitsgruppen daran gearbeitet, Argumente aus Sicht eines Eigentümers und aus Sicht der Ortsgemeinde für die Eigentümeransprache zu sammeln.

Diese finden Sie aufbereitet und mit einem Prozessvorschlag verbunden in den Ihnen hier vorliegenden Tipps zur Eigentümeransprache leerstehender Gebäude.

Sie sollen Ihnen die Eigentümeransprache erleichtern.

Teil A behandelt leer stehende Gebäude, die einer neuen Nutzung zugeführt werden können,

Teil B sog. Schrottimmobilien, bei denen nur noch der Abriss bleibt.

## **Teil A:**

### **Sichtweise der Eigentümer von leerstehenden Gebäude, die einer anderen Nutzung zugeführt werden können**

---

Nachfolgend aufgeführt finden Sie Aspekte, die seitens der Eigentümer dazu führen, dass das Gebäude leer steht:

#### **Finanzielle Aspekte:**

- Ich sehe das Haus als Wertanlage.
- Ich bin nicht auf das Geld, was ich durch den Verkauf erzielen könnte, angewiesen.
- Ich habe eine konkrete Preisvorstellung, die ich realisieren will. Erst dann bin ich bereit, zu verkaufen. Sonst behalte ich es lieber.
- Das Haus bietet mir finanzielle Sicherheit, das Geld, das ich durch den Verkauf erzielen könnte, bringt derzeit keinen Ertrag.
- Für eine Renovierung/ eine Sanierung oder einen Umbau bzw. für eine Vermietung erhalte ich keine öffentlichen Mittel bzw. ist es sehr kompliziert und aufwändig, an mögliche Fördermittel zu gelangen.

#### **Emotionale Aspekte:**

- Das Gebäude ist mein Elternhaus. Ich habe eine hohe emotionale Bindung zu meinem Haus, meinem eigenen Grund und Boden.
- Ich möchte, dass das Gebäude im Familienbesitz bleibt.
- Ich kann mir vorstellen, dass eines meiner Kinder oder Enkelkinder (oder die ich noch erwarte) später in das Haus ziehen möchte. Diese Option möchte ich mir offen halten. Daher verkaufe ich nicht, und Mieter wird man auch nicht so schnell wieder los.
- Ich möchte nicht mit meinen Kindern über einen Verkauf sprechen, um sie nicht unter Druck zu setzen sich jetzt entscheiden zu müssen, ob sie das Haus später übernehmen wollen (bspw. weil die Kinder noch jung und in der Ausbildung sind). Ich hoffe aber, sie kehren in mein Dorf zurück.
- Ich möchte mich mit dem Themen Verkauf des Gebäudes oder Organisation einer neuen Nutzung nicht auseinandersetzen.

#### **Unklare Nutzungsabsichten:**

- Ich bin mir noch nicht im Klaren, wie ich das Gebäude nutzen will. Daher steht es noch leer. Ich habe keine Eile.
- Wenn der Eigentümer eine Erbengemeinschaft ist: Wir sind uns noch uneinig oder unklar über unsere Nutzungsabsichten für das Gebäude.
- Die Erbfolge ist nicht geklärt (Bewohner ist bspw. in ein Pflegeheim umgezogen und es ist noch nicht klar, wer das Gebäude einmal erben wird), keiner ist/ fühlt sich zuständig.

- Ich habe mir einfach noch keine Gedanken über eine mögliche neue Nutzung oder einen Verkauf gemacht.

#### **Sonstige Aspekte:**

- Mein Grundstück ist ungünstig geschnitten und/oder es fehlt die öffentliche Zuwegung. Daher ist es nicht attraktiv, das Gebäude zu nutzen. Auch verkaufen kann ich es deshalb nicht.
- Die mit einer Renovierung oder Sanierung verbundenen Auflagen des Denkmalschutzes oder auch energetische Auflagen sind mir zu hoch, eine Renovierung oder Sanierung lohnt sich daher für mich nicht.

### **Teil A:**

#### **Argumente seitens der Ortsgemeinde/ des Stadtteils, für die Ansprache der Eigentümer noch nutzbarer leerstehender Gebäude**

---

##### **Argumente zur Entkräftung der finanziellen Argumente der Eigentümer:**

- Die Gebäude unterliegen einer zunehmenden Wertminderung: Gebäude eignen sich in unserer ländlichen Region daher immer weniger als Geldanlage oder Altersvorsorge. Zukünftig werden die Gebäude noch weniger wert sein. Schon heute wird demographisch bedingt und aufgrund des steigenden Angebotes an Gebäuden bei gleichzeitig abnehmender Nachfrage seitens der Banken von einem Marktberäinigungsfaktor von 20 bis 40 % ausgegangen.
- Die vorhandenen Preisvorstellungen der Eigentümer sind häufig überzogen und lassen sich am Markt nicht mehr realisieren. Diese falschen Preisvorstellungen müssen daher diskutiert werden, es gilt, Überzeugungsarbeit für realistische Preisvorstellungen für den Verkauf von Bestandsimmobilien zu leisten.
- Je länger das Gebäude leer steht, desto mehr verliert es an Wert. Es ist also keine Geldanlage, das Haus länger leer stehen zu lassen.
- Durch den Verkauf kann der Eigentümer über Geld verfügen, das er andersweitig einsetzen kann.

##### **Argumente zur Entkräftung der emotionalen Argumente der Eigentümer:**

- Durch den Verkauf oder die Vermietung kann der Eigentümer Wohnraum für junge Menschen oder junge Familien aus dem Ort oder der näheren Umgebung schaffen. So müssen diese das Dorf nicht verlassen. Wir müssen uns gemeinsam im Dorf darum bemühen, jeden jungen Menschen und jede Familie zu halten, der/ die in unserem Dorf bleiben will.
- Sollte ein Kind oder Enkelkind des Eigentümers später tatsächlich ins Dorf zurückkehren wollen, dann ist nicht zu erwarten, dass er dafür nicht noch

ein anderes Haus finden wird. Wir haben kein Angebots- sondern ein Nachfrageproblem.

- Die gesundheitliche Verfassung des Eigentümers (zum Beispiel durch Eintreten von Pflegebedürftigkeit) kann von jetzt auf gleich eine Mitbestimmung beim Verkauf/ bei der Nachnutzung unmöglich machen. Daher sollten die Eigentümer den Verkauf/ die Nachnutzung regeln, so lange er/sie noch selbst bestimmen kann, wer später das Gebäude bewohnt. Ansonsten könnte im schlechtesten Fall das Elternhaus verfallen.

**Argumente zur Klärung der Nutzungsabsichten:**

- Bei unklaren Nutzungsabsichten ist anzuraten, diese Klärung besser früher als später anzugehen. Ein Verschieben auf später verbessert die Lage meist nicht und das Gebäude wird aller Voraussicht nach zukünftig an Wert verlieren.

**Argumente zu sonstigen Aspekten:**

- Auch für den Fall der ungünstigen Grundstückszuschnitte, Zuwegungen und evtl. Nebengebäude kann es Lösungen geben. Hier sollte der OG-Rat anbieten, sich kundig zu machen (erste Anlaufstelle ist hier der DIE-Ansprechpartner in der Verbandsgemeindeverwaltung).
- Es ist zu prüfen, ob nicht auch Fördermittel zur Sanierung und Renovierung in Anspruch genommen werden können.

## **Teil B:**

### **Sichtweise der Eigentümer von leerstehenden Schrottimmobilien (Wohn- und Ökonomiegebäuden)**

---

Nachfolgend dargelegt sind Aspekte die dazu führen, dass Schrottimmobilien bislang nicht abgerissen wurden:

#### **Finanzielle Aspekte:**

- Ich habe nicht genug Geld für einen Abriss.

#### **Emotionale Aspekte:**

- Ich hätte zwar das Geld für einen Abriss, möchte es aber nicht in einen Abriss investieren und es lieber an anderer Stelle verwenden.
- Das Gebäude stört mich nicht.
- Es fällt mir schwer, mich von dem Gebäude zu trennen, denn es handelt sich um das Elternhaus bzw. ist schon seit Generationen im Familienbesitz.

#### **Sonstige Aspekte:**

- Ich finde, man könnte das Gebäude noch sanieren und dann wieder nutzen. Ich halte es noch nicht für so schlecht, dass man es nur noch abreißen kann.
- Ich müsste bei einer Sanierung hohe Denkmalschutzaufgaben einhalten, das lohnt sich für mich nicht. Daher investiere ich nicht mehr in das Gebäude.

## **Teil B:**

### **Argumente seitens der Ortsgemeinde/ des Stadtteils, für die Ansprache von Eigentümern von Schrottimmobilien**

---

#### **Argumente zur Entkräftung der finanziellen Argumente der Eigentümer:**

- Ein Abriss muss nicht zwangsweise so teuer sein.
- Sofern für das Dorf ein Dorferneuerungskonzept vorliegt, könnte man prüfen, ob aus der Dorferneuerung Fördermittel für den Abriss eingesetzt werden können. Hierzu könnte der Ortsgemeinderat/ Ortsbeirat das Gespräch mit dem Dorferneuerungsbeauftragten des Landkreises suchen.
- Wenn das Gebäude an einer für das Ortsbild sehr prägenden Stelle steht (Schandfleck) und die Ortsgemeinde/ Stadt (für den Stadtteil) über ausreichend finanzielle Mittel verfügt, kann im Einzelfall darüber nachgedacht werden, sich Seiten der Ortsgemeinde/ der Stadt an den Abrisskosten zu beteiligen.

### **Argumente zur Entkräftung der emotionalen Argumente der Eigentümer:**

- Ein Abriss hat auch Vorteile.
  - Für die umliegenden Gebäude, unter Umständen auch das eigene, führt es zu einer Wertsteigerung, umgekehrt mindern Schrottimmobilien den Wert der umliegenden Gebäude.
  - Persönlich kann ein Abriss auch dazu führen, dass man das Gefühl hat, eine Last losgeworden zu sein, man schafft Freiraum für neue Nutzungsmöglichkeiten (mehr Freifläche, Garten oder Bauland).
- Auch wenn es sich bei dem Gebäude um das Elternhaus handelt oder um ein Gebäude, das schon seit Generationen in Familienbesitz ist, bleibt doch auch ohne das Gebäude die Erinnerung bestehen. Der möglicherweise tägliche Blick auf diese Schrottimmoblie steht auch heute schon nicht mehr für das, was man an schöner Erinnerung damit verbindet.

### **Argumente zu Entkräftung von sonstigen Aspekten:**

- Unter Wirtschaftlichkeitsaspekten und vor dem Hintergrund der heutigen Wohnansprüche macht es manchmal einfach keinen Sinn, ein Gebäude zu sanieren. Dass man bisher nicht aufwändig saniert hat bzw. sich kein Käufer hat finden können, deutet ebenfalls darauf hin, dass ein Abriss hier die beste Lösung ist.