

Schwerpunkt: Spezialitäten

Problemgrundstücke – wie Vermarktung trotzdem gelingt

Bei der Parzellierung eines Baufeldes für Ein- und Zweifamilienhäuser gibt es stets Grundstücke, die sich schwieriger oder kaum veräußern lassen. Vor allem Standorte, die an Lärmschutzwälle, Straßen, Eisenbahnen oder gewerblich genutzte Flächen grenzen, werden von Kaufinteressenten gemieden. Dass sich auch diese Flächen ohne massive Preisabschläge vermarkten lassen, ist sich die Autorin sicher. So weiß sie, dass Lärmschutzanlagen eher akzeptiert werden, wenn sie schon vorab begrünt wurden, und dass sich Randgrundstücke leichter verkaufen, wenn diese größer und trotzdem im Gesamtpreis günstiger sind als die begehrteren Lagen. Zugeständnisse muss der Verkäufer zwar machen, doch deren (finanziellen) Umfang kann er auf vielfältige Art selbst bestimmen. (Red.)

Bei der Vermarktung von Wohnbauland im Ein- und Zweifamilienhausbereich gibt es ein immer wiederkehrendes Problem: Die Filetgrundstücke eines Baufeldes sind schnell veräußert, während bestimmte Grundstücke zu Ladenhütern zu werden drohen. Häufig liegen solche Bauplätze, für die sich nur schwer Käufer finden, direkt an Lärmschutzwällen, Hauptverkehrsstraßen, Bahnlinien oder beispielsweise in Nachbarschaft zu gewerblich genutzten Grundstücken. Solche Lagen müssen jedoch keineswegs zwangsläufig zum Problem werden – sie sind lediglich erklärungsbedürftiger.

Lärmschutzwall als Hürde

Bei Grundstücken, die an Erd- beziehungsweise Lärmschutzwälle grenzen, schrecken Interessenten oft vor einem Kauf zurück, da sie mit einem Wall an der Grundstücksgrenze zusätzliche finanzielle Belastungen und oft auch einen erheblichen laufenden Arbeitsauf-

wand assoziieren. Denn üblicherweise muss der Grundstückseigentümer selbst die Seite des Lärmschutzwalls begrünen und pflegen, die auf sein Grundstück zeigt – Pflanzen kosten Geld, die laufende Pflege wiederum kostet Zeit. Dabei ist eine dauerhafte, abwechslungsreiche Begrünung von Wällen durchaus auch mit minimalem Pflegeaufwand möglich.

Die Bayerische Landesanstalt für Weinbau und Gartenbau beispielsweise hat in verschiedenen Versuchsfällen 41 Gehölz- und Staudenarten über fast zwei Dekaden getestet. Die Pflege wurde dabei bewusst minimal gehalten und auf ein gelegentliches Entfernen von unerwünschten Gehölzsämlingen – das sind Abkömmlinge von Bäumen, die durch die Luft schweben und sich auf Wällen niedersetzen können – begrenzt. Hinzu kam der teilweise Rückschnitt abgestorbener Pflanzenteile. Nicht einmal regelmäßig bewässert wurden die Pflanzen im Rahmen der Praxistests – die Bewässerung und beispielsweise auch die Unkrautbekämpfung erfolgte nur im Rahmen der Fertigstellungspflege. Das Ergebnis: Von den 41 eingesetzten Gehölzen, Stauden und Halbsträuchern waren selbst nach 18 Jahren bei minimaler Pflege noch acht Arten sehr vital. Und auf genau solche Arten zu setzen, verspricht für den Eigentümer einen entsprechend niedrigen Pflegeaufwand.

Was bleibt, ist der Kostenaufwand für die Anschaffung der Pflanzen. Je nach Fall kann der Grundstücksverkäufer hier dem Interessenten aber entgegenkommen und beispielsweise die Anpflanzung und die Fertigstellungspflege übernehmen. Sind beide Hürden genommen – die Furcht vor den Kosten und der Arbeit für

die Pflege – steht einem Verkauf bereits deutlich weniger im Weg. In jedem Fall gilt: Es muss der Dialog mit dem Kaufinteressenten gesucht werden, um die individuellen Möglichkeiten zu erörtern. Eventuelle Bedenken stellen sich hinterher oft als minder schwer heraus.

Lärmbelastete Grundstücke

Bei Grundstücken an stark befahrenen Straßen oder Bahnlinien stellt sich die Situation anders dar: Hier gibt es eindeutige Lagenachteile, die vor allem in der zusätzlichen Lärmbelastung begründet sind. Moderne Ein- und Zweifamilienhäuser weisen zwar beispielsweise Schallschutzfenster und somit ruhige Innenräume auf. Im Garten jedoch bleibt die Lärmbelastung erhalten. Und dennoch gilt: Auch hier ist das Problem oft weniger groß, als landläufig angenommen – wenn denn mit dem Interessenten geredet wird.

Denn üblicherweise ist der Preis für solche Lagen niedriger als für die Bestlagen eines Baufeldes. Für die Parzellierung des Gesamtareals bedeutet dies: Es können größere Grundstücke gebildet werden, die dennoch im Gesamtpreis unter jenem für kleinere Grundstücken mit höherem Quadratmeterpreis liegen. Da sich die Größe des Hauses bauplanungsrechtlich meist direkt aus der Größe des Grundstücks ableitet, dürfen auf größeren Grundstücken auch größere Häuser errichtet werden. Nicht alle Kaufinteressenten wissen dies. Größere Häuser weisen einen oft unterschätzten Vorteil auf: Bei ausreichend Fläche können Einliegerwohnungen vorgesehen werden. Sie werden vermietet, und der Einfamilienhaus-Bauherr kann einen Teil seiner laufenden finanziellen Belastungen durch die Mieteinnahmen decken, die die Einliegerwohnung abwirft.

In vielen Fällen werden Baugrundstücke für Ein- und Zweifamilienhäuser aber ohnehin durch besagte Lärmschutzwälle geschützt. Weit verbreitet ist auch, Pufferzonen mit gewerblicher Nutzung zwischen Verkehrswege und Wohnbebauung zu setzen. Oft handelt es sich dabei um

Die Autorin

Sandra Müller

Leiterin Grundstücksabteilung, DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG, Wiesbaden



sogenannte Mischgebiete, die beispielsweise direkt an eine Straße oder einen Kreisverkehr grenzen. Mischgebiet heißt, dass hier sowohl gewerbliche als auch Wohnnutzung zulässig ist – oft baulich verdichtet, beispielsweise in Form einer Zeilenbebauung, an der der Lärm reflektiert wird. Erst dahinter beginnt die aufgelockerte Einfamilienhausbebauung.

In der Praxis zeigt sich immer wieder: Die Einfamilienhausgrundstücke, die direkt an ein Mischgebiet angrenzen, werden von Kaufinteressenten zunächst oft gemieden. Auch hier liegt der Grund vor allem in mangelnder Aufklärungsarbeit seitens des Verkäufers. Denn Kaufinteressenten assoziieren mit „Mischgebiet“ und „gewerblicher Nutzung“ häufig großflächigen Einzelhandel mit Parkplätzen – und nur wenige Grundstückseigentümer wünschen sich einen Baumarkt vor der Haustür.

Nachbarschaft zu gewerblich genutzten Flächen

Sind die Mischgebietsflächen zum Zeitpunkt der Vermarktung noch nicht bebaut, rechnen die Kaufinteressenten benachbarter Wohngrundstücke oftmals mit dem Schlimmsten. Fakt ist aber: Bauplanungsrechtlich sind großflächige Einzelhandelsimmobilien in einem Mischgebiet als Puffer zwischen Straße und Wohngebieten überhaupt nicht zulässig. In Mischgebieten dürfen lediglich solche gewerblichen Nutzungen realisiert werden, die das Wohnen nicht wesentlich stören. Ein kleiner Bäcker, eine Arztpraxis oder ein Anwaltsbüro sind gewerbliche Nutzungen, die mit Blick auf Publikumsverkehr und Lärmbelastung für die Nachbarn gänzlich anders zu bewerten sind als beispielsweise ein Einkaufszentrum. Es muss Aufgabe des Verkäufers sein, hier aufzuklären und dem Interessenten die Angst zu nehmen.

Insgesamt gilt: Da nicht jedes Baugrundstück ähnlich gute Lageeigenschaften aufweisen kann wie die Filetgrundstücke eines Quartiers oder einer Siedlung, wird es immer Parzellen geben, die sich leichter veräußern lassen als andere. Dennoch zeigt die Praxis, dass die Probleme vermeintlicher Ladenhüter oft zu einem Großteil auf mangelnde Aufklärung seitens des Verkäufers zurückgehen. Die Ängste und Befürchtungen von Kaufinteressenten erweisen sich in vielen Fällen als lösbar. Der Kommunikation mit dem potenziellen Kunden kommt also ein großes Gewicht zu.

Der ZAHN – in neuer Auflage

Mehr als nur ein Wörterbuch!



Wörterbuch für das Bank- und Börsenwesen
Band 1: Deutsch-Englisch
Von Hans E. Zahn.
6., überarbeitete und erweiterte Auflage 2011.
726 Seiten, gebunden,
44,00 Euro.
ISBN 978-3-8314-2040-7.



Das umfassende Wirtschaftswörterbuch ist mit seiner Grundkonzeption – Fachterminologie und Allgemeinsprache mit Satzbeispielen aus Bank- und Börsenalltag – exakt auf die Bedürfnisse der Finanzdienstleistungsbranche zugeschnitten. Band 1 liegt nun in komplett überarbeiteter Neuauflage vor.

Er enthält zahlreiche neue Begriffe aus der Terminologie der neuen gesetzlichen Regelungen des Banken- und Finanzsektors sowie nach Basel III, der Rechnungslegung nach IFRS und BILMOG, der Ratingprozesse, aus Handels- und Unternehmensrecht, aus Privat- und Firmenkundengeschäft.

Insgesamt bietet der Band fast 50 Prozent neuen Wortschatz!

Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt/M.

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00
vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de