

Raumordnung des Kantons Bern Eckwerte und Forderungen

Thesenpapier

- Situationsanalyse: Wo steht der Kanton heute?
- Handlungsfelder:
 - Verdichtung
 - Dynamisierung
 - Agieren in funktionalen Räumen
 - Investoren-Wettbewerb

SITUATIONSANALYSE

Bern hat seine Stärken...

Studien und Befragungen von Berner Unternehmen zeigen gute Werte für mehrere Standortfaktoren. Bern hat unter anderem

- eine relativ hohe Gewerbe- und Siedlungsfläche und relativ tiefe Mieten.
- eine ausgezeichnete Erreichbarkeit dank der geografischen Lage und der guten Infrastruktur.
- eine Brückenfunktion zwischen Deutsch- und der Westschweiz (Schnittstelle).
- als Hauptstadt eine grosse Nähe zu der öffentlichen Verwaltung sowie zu bedeutenden Service Public Unternehmen und zu Verbänden.
- hohes Humankapital (Verfügbarkeit an gut ausgebildeten Fachkräften und ein gutes Ausbildungsniveau).
- als Bildungsstandort ein grosses Potenzial für den Wissens- und Technologietransfer.
- eine hohe Lebensqualität.

... aber auch deutlichen Handlungsbedarf!

Verdichtungspotenzial wird zu wenig genutzt – Berner Zentren sind nicht urban

Heute wird in vielen Städten noch geplant wie in Dörfern, Verdichtungspotenziale werden nicht konsequent genutzt. Die geltenden Bauvorschriften sind zu wenig flexibel und die bürokratischen Hürden sind zu hoch, um zweckmässige und qualitativ gute Verdichtungen zu fördern und zu nutzen. Anreizsysteme für private Investoren fehlen.

Deshalb: Rechtliche und politische Rahmenbedingungen schaffen für eine konsequente Nutzung der Verdichtungspotenziale. In den städtischen Zentren ist eine Ausnutzungsziffer von 2.0 anzustreben.

Geeignetes Bauland wird nicht genutzt – Passivität wird belohnt

Im Kanton Bern gibt es Areale, die zentral liegen, gut erschlossen sind, für die bisherige Nutzung nicht mehr benötigt werden und mehrheitlich in öffentlicher oder halböffentlicher Hand sind. Trotzdem haben Unternehmen oft Schwierigkeiten, geeignete rasch verfügbare Areale zu finden. Insbesondere in den vier grösseren Städten Bern, Biel, Thun und Burgdorf fehlen rasch verfügbare, zusammenhängende Industrieareale. Der Kanton und die Gemeinden nutzen die bestehenden räumlichen Potenziale zu wenig für die Ansiedlung von Unternehmen.

Deshalb: Dynamischere Umnutzung von Bauland fördern. Es sind rasch verfügbare Industrie- und Gewerbeareale von mindestens 50'000 m² auszuweisen.

Die Realität und politische Strukturen klaffen oft weit auseinander

Die Wirtschaft hat sich nicht entlang der bestehenden politischen Grenzen entwickelt. Die politischen Gremien stimmen heute oft nicht mit den funktionalen Räumen überein. Die Gemeinden erweisen sich als zu klein und die Regionalkonferenzen als zu weit gefasste Betrachtungsparameter für funktionierende funktionale Räume.

Deshalb: Denken und Planen in funktionalen Räumen und projektorientierte, gemeindeübergreifende Zusammenarbeit stärken.

Verkaufspreismaximierung – Qualitative Kriterien werden oft vernachlässigt

Heute ist beim Verkauf von Bauland durch die öffentliche Hand die Maximierung des Verkaufspreises zu oft das einzige ausschlaggebende Kriterium. In Bern herrscht zudem eine ausgeprägte Wettbewerbsgläubigkeit: Es werden sogar für ungeeignete Einzelobjekte Architekturwettbewerbe gefordert. Dies bremst die Investitionsbereitschaft von privaten Investoren.

Deshalb: Qualitative Kriterien stärker berücksichtigen und alternative Systeme wie den kombinierten Projekt- und Investoren-Wettbewerb fördern.

FORDERUNGEN AN DIE RAUMORDNUNG

Forderungen der Unternehmer an die Raumordnung des Kantons Bern

Es braucht eine zukunftsorientierte und nachhaltige Raumpolitik, um Bern als Wirtschafts- und Wohnstandort zu stärken. Dazu braucht es die Zusammenarbeit von privaten, halbprivaten und öffentlichen Körperschaften und gemeindeübergreifende Kooperationen. Gemeinsam für den Kanton Bern!

Die Projektgruppe «Raumordnung» von Fokus Bern, bestehend aus Raumordnungsexperten und Berner Unternehmern, setzt sich intensiv mit der Frage einer wirksamen Raumpolitik auseinander. Dabei steht nicht die eigentliche Raumplanung im Vordergrund, vielmehr sollen Optimierungspotenziale identifiziert und die Raumordnung dynamisiert werden.

Um den Kanton Bern zu stärken, verfolgt Fokus Bern folgende Ansätze:

Verdichtung fördern und Ausnutzungsziffern erhöhen

Die Befriedigung der steigenden Raumansprüche liegt in der Verdichtung. Verdichtetes Bauen ist entgegen vieler Vorurteile nicht unattraktiv: Die Berner Altstadt hat beispielsweise eine Ausnutzungsziffer von 3 und gilt dabei nicht als unwohnlich, sondern als sehr attraktiv. Bereits eine Ausnutzungsziffer zwischen 1 und 2 wäre ein guter Wert. Dieser wird aber auch in den urbanen Räumen des Kantons und in neuen Arealplanungen selten erreicht.

Forderungen

1. Das Thema Verdichtung ist konsequent von allen Gemeinden und Gremien aufzunehmen. Es braucht eine intensive Auseinandersetzung mit dieser komplexen Thematik, in der auch unkonventionelle Forderungen und neue Entwicklungspotenziale Platz haben müssen. Bern soll sich dabei an Best-Practice-Beispielen aus umliegenden Regionen und Ländern orientieren. Diese sind zudem der Bevölkerung – bei der häufig Widerstand gegen Verdichtungsprojekte bestehen – als funktionierende Beispiele zu vermitteln.
2. In den nächsten Jahren ist das Verdichtungspotenzial bei Umzonungen sowie bei Orts-, Raum- und Zonenplanrevisionen zwingend und konsequent auszuweisen. Zweckmässige und qualitativ gute Verdichtungsobjekte sind zu fördern und die bürokratischen Hürden abzubauen.
3. Verfügbare geeignete Grundstücke, vor allem in den Zentren und in gut erschlossenen Gebieten, sind mit einer hohen Ausnutzungsziffer zu belegen. Insbesondere in den städtischen Zentren ist eine Ausnutzungsziffer von 2.0 anzustreben. An geeigneten Standorten sind vermehrt Hochhauszonen zu definieren. Die Bauvorschriften sind entsprechend anzupassen und zu vereinfachen.
4. Bestehende zweckmässige Verdichtungspotenziale bei Liegenschaften in öffentlicher und halböffentlicher Hand sind konsequent zu nutzen. Für private Areale, die sich für die Verdichtung eignen, sind entsprechende Verdichtungs-Anreize zu schaffen.
5. Die Bevölkerung ist für das Thema Verdichtung zu sensibilisieren. Heute scheitern Verdichtungsprojekte oft an den Stimmbürgern.

Die SBB hat mit den Einkaufszentren rund um den Bahnhof gute Anfänge für eine Veräusserung von geeigneten Arealen, kombiniert mit einer hohen Ausnutzungsziffer, gemacht. Diese Entwicklung muss konsequent weiter geführt werden. SBB-Immobilien sowie weitere Areale um die Bahnhöfe sind zu verdichten oder in Hochhauszonen umzuwandeln. Die Europaallee in Zürich ist ein gutes Beispiel, bei dem das interne Verdichtungspotenzial der Stadt genutzt wurde. Konsequenterweise hätte man hier aber die Chance wahrnehmen können, um noch höher beziehungsweise dichter zu bauen.

FORDERUNGEN AN DIE RAUMORDNUNG

Bestehende Areale konsequent nutzen und neue schaffen

Unternehmen haben in Bern oft Schwierigkeiten, geeignete rasch verfügbare Areale zu finden, obwohl gut erschlossene und zentral gelegene Areale bestehen. Diese sind oft unternutzt, denn Passivität bei nicht genutzten oder untergenutzten Gewerbearealen wird belohnt. Es ist für die Besitzer attraktiv, abzuwarten und auf steigende Bodenpreise zu setzen. Dies sind falsche Anreize. Im Kanton Bern gibt es zahlreiche untergenutzte Gewerbeareale, die seit Jahren kaum entwickelt werden. Bekannte grosse Areale sind beispielsweise diejenigen der Ruag und der Armasuisse bei Thun.

Hinzu kommt, dass insbesondere in den grösseren Städten Bern, Biel, Thun, Langenthal und Burgdorf rasch verfügbare, zusammenhängende Industrie- und Gewerbeareale fehlen.

Forderungen

1. Die Umwandlung und Nutzung von Gewerbearealen ist zu fördern. Es ist ein Anreizsystem vorzusehen für die rasche Umnutzung und Verfügbarkeit von untergenutzten Arealen innerhalb von fünf Jahren.
2. In den grösseren Städten Bern, Biel, Thun, Langenthal und Burgdorf sind rasch verfügbare, zusammenhängende Industrie- und Gewerbeareale von mindestens 50'000 m² auszuweisen.
3. Die aufwändigen und teuren Auflagen für die Altlastensanierung bei Industriebauten sind zu vereinfachen. Die heutigen Auflagen führen dazu, dass viele Unternehmen eher auf der grünen Wiese planen, statt auf bestehenden Arealen. Dies widerspricht dem Grundsatz des haushälterischen Umgangs mit der knappen Ressource Boden.

Funktionale Räume definieren und Kooperationen stärken

Heute wird bei der Raumplanung noch vorwiegend in politischen Strukturen und regionalen Gremien gedacht. Die Wirtschaft und Siedlungen haben sich aber nicht entlang der politischen Grenzen entwickelt. Die Realität und die politischen Strukturen klaffen teils weit auseinander. Für eine erfolgreiche, moderne Raumordnung braucht es deshalb ein Umdenken. Es braucht projektorientiertes Denken mit gemeindeübergreifenden Kooperationen. Bei planerischen Vorhaben sind funktionale Räume zu definieren und zu berücksichtigen.

Aus Sicht der Unternehmen sind beispielsweise die Stadt und Agglomeration Bern, die Region Thun, das Regionalzentrum Biel/Lyss sowie Emmental und Oberaargau wesentliche funktionale Räume.

Auch Themen wie Wald, Grünräume und Denkmalschutz müssen unter Berücksichtigung von gemeindeübergreifenden funktionalen Räumen differenzierter und in einem grösseren Kontext angegangen werden.

Forderungen

1. Das Denken und Handeln in funktionalen Räumen ist zu fördern. Eine effizientere Zusammenarbeit und neue Zusammenarbeitsformen sollen über die Gemeindegrenzen hinweg ermöglicht und durch Anreize erleichtert werden.
2. Funktionale Räume sind präziser zu definieren. Sie müssen lösungsorientiert und flexibel den tatsächlichen funktionalen Realitäten angepasst werden.
3. Insbesondere zu prüfen ist die Schaffung von Teilkonferenzen innerhalb der bestehenden Regionalkonferenzen.

FORDERUNGEN AN DIE RAUMORDNUNG

Prozesse optimieren bei der Entwicklung und beim Verkauf von Bauland

Die Maximierung des Verkaufspreises ist beim Verkauf von Bauland durch die öffentlich Hand zu oft alleine ausschlaggebend. Qualitative Kriterien werden vernachlässigt. Der Nutzungsvorschlag der Käufer spielt bei der Beurteilung der Angebote eine untergeordnete Rolle. Zudem herrscht im Kanton Bern seit ein paar Jahren eine ausgeprägte Wettbewerbsgläubigkeit. Sogar für Wohnbauten an mittelmässigen Lagen verlangen die Gemeinden heute mitunter Architekturwettbewerbe. Dies bremst die Investitionsbereitschaft von Privaten.

Investoren, Gemeinden und künftige Nutzer haben unterschiedliche Ziele, die mit den bisherigen Verfahren zur Nutzung und zum Verkauf von Land nicht ideal kombiniert werden können. Neue Verfahren wie der kombinierte Projekt- und Investoren-Wettbewerb führen zu qualitativ hochstehenden Lösungen (siehe Investoren-Wettbewerb im Anhang).

Im Kanton Bern ist in den vergangenen Jahren ein regelrechter Boom beim genossenschaftlichen Bauen zu erkennen. Der Trend droht allmählich zu überbordern – private Investoren haben heute fast keine Chance, von der öffentlichen Hand Bauland zu erwerben. Genossenschaften und private Investoren haben beide ihre Berechtigung, eines darf das andere nicht ausschliessen. Es braucht schlüssige, projektbezogene Entscheide; die Rechtsform des Käufers darf kein übergeordnetes Kriterium sein.

Forderungen

1. Gewinnmaximierung darf nicht das dominierende Ziel sein beim Verkauf von Bauland durch die öffentliche oder halböffentliche Hand. Qualitative Kriterien sind mit zu berücksichtigen.
2. Der kombinierte Projekt- und Investoren-Wettbewerb ist als effiziente Alternative zu den bestehenden bisherigen Wettbewerbsverfahren zu fördern. Er ist ein geeignetes Instrument zur Qualitätssteigerung und Qualitätssicherung (Beschrieb Investoren-Wettbewerb siehe Anhang).
3. Für die Arealentwicklung und Vermarktung von Bauland für Vorhaben ohne öffentlichen Zweck sind Private zu beauftragen.
4. Genossenschaften dürfen gegenüber privaten Investoren nicht kategorisch bevorzugt werden.

Der kombinierte Projekt- und Investoren-Wettbewerb

Bei jeder Projektentwicklung gibt es unterschiedliche Interessen: Der Grundeigentümer will den besten Preis und ein tragbares Endprodukt. Die Investoren wollen langfristige und sichere Renditen. Die Öffentlichkeit will ein funktionierendes Projekt sowie eine nachhaltige Entwicklung und die künftigen Nutzer wollen höchste Qualität.

Diese komplexe Ausgangslage ist bei der Entwicklung und beim Verkauf von Bauland zu berücksichtigen. Den verschiedenen Interessen muss in einem transparenten, überschaubaren Verfahren bestmöglich Rechnung getragen werden, damit alle Beteiligten von einem insgesamt optimalen Endergebnis profitieren können. Das Resultat des Verkaufsprozesses darf nicht sein, dass nur einer dieser Aspekte durchgesetzt und die anderen vernachlässigt werden.

Die Situation heute

Wer heute Land verkaufen will, hat zwei Optionen:

Die erste Möglichkeit ist, mit einer direkten Vermarktung den meist bietenden Investor zu finden. Dies hat den Nachteil, dass oft Investoren zum Zuschlag kommen, die die Marktlage zu spekulativ beurteilen oder wenig Wert auf ästhetische oder qualitativ hochwertige Projekte legen.

Die zweite Möglichkeit ist, vor der Vermarktung einen Architekturwettbewerb durchzuführen. Dieses Vorgehen bedeutet jedoch erhebliche Vorinvestitionen für den Grundeigentümer. Oft werden die Resultate der aufwändigen Wettbewerbe nicht weiter verfolgt, weil die erarbeiteten Lösungsvorschläge nicht den effektiven Marktbedürfnissen entsprechen.

Die heutige Situation ist somit nicht optimal. Deshalb braucht es alternative Lösungsansätze.

Die Alternative: Erst die Qualität sichern, dann den Preis festlegen

Beim kombinierten Projekt- und Investoren-Wettbewerb werden die verschiedenen Sichtweisen und Interessen einem gemeinsamen Ziel untergeordnet: Der Entwicklung des bestmöglichen Projektes für die entsprechenden Bedürfnisse und Anforderungen.

Das Verfahren trennt Projektwettbewerb und Kaufofferten – und damit qualitative und finanzielle Aspekte. Zuerst wird durch die Definition von klaren Rahmenbedingungen zur Nutzung, Wirtschaftlichkeit sowie zum Planungs- und Baurecht die städtebauliche, architektonische und funktionale Qualität mit dem für die Realisierung ausgewählten Projekt gesichert. Anschliessend reichen die potenziellen Investoren ihre Offerten hierzu ein, die der Grundeigentümer dann aufgrund des Leistungsbeschriebs und Kaufvertragsentwurfs verhandelt und das finanziell optimale Angebot auswählt.

ANHANG: PROJEKT- UND INVESTOREN-WETTBEWERB

Das Verfahrensprinzip

Der kombinierte Projekt- und Investoren-Wettbewerb besteht aus sieben Phasen:

Phase 1: Der Grundeigentümer und die potenziellen Investoren schliessen eine Planungsvereinbarung ab und definieren den Kostenrahmen. Die Investoren beteiligen sich an den Kosten des Verfahrens.

Phase 2: Ein Nutzungskonzept für das qualitätssichernde Verfahren wird erarbeitet. Die Eckwerte für den Grundstücksverkauf oder das Baurecht werden definiert.

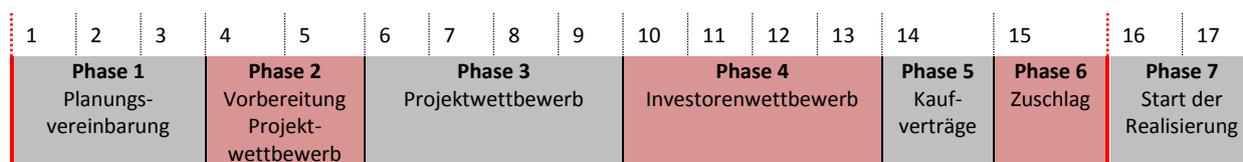
Phase 3: Gemeinsames Durchführen eines Projektwettbewerbs-Verfahrens sowie gemeinsame Auswahl der Architektenteams und des Beurteilungsgremiums.

Phase 4: Erstellen eines Leistungsbeschriebs sowie eines notariellen Kaufvertragsentwurfs aufgrund des Wettbewerbsresultats. Die potenziellen Investoren erarbeiten unabhängig davon ihre jeweiligen Kaufofferten.

Phase 5: Der Grundeigentümer erteilt aufgrund der unterbreiteten Offerten (Landpreis oder Baurechtskonditionen) den Zuschlag an einen der Investoren. Der Gewinner des Bieterverfahrens erstattet den unterlegenen Investoren ihre Kostenanteile vollständig zurück.

Phase 6: Abschluss der notariellen Kaufverträge und Übertragen des Grundeigentums mit Realisierungsverpflichtung für das Siegerprojekt.

Phase 7: Ausarbeiten des Baugesuchs durch den neuen Grundeigentümer auf der Grundlage des Wettbewerbsprojektes und anschliessende Realisierung.



* Zeithorizont: Angabe in Monaten

Die Vorteile

Bei Bauprojekten stellt sich immer wieder die Frage: Wie bekommt man das beste Resultat zum besten Preis? Der kombinierte Projekt- und Investoren-Wettbewerb hat darauf eine denkbar einfache Antwort. Die Investoren werden an der Lösungssuche und den Entwicklungskosten beteiligt. Eine Konkurrenzsituation kann sehr produktiv sein, vorausgesetzt es findet ein offener Austausch statt.

Für die Investoren bedeutet das Verfahren eine frühzeitige Einbindung und eine grösstmögliche Planungssicherheit. Sie können ihre Erfahrungen zur nachfragegerechten Entwicklung einbringen, erhalten raschen Zugriff auf das Grundstück und bekommen rechtzeitig alle erforderlichen Bewilligungen. Nach Abschluss des Wettbewerbs wissen sie genau, wofür sie bieten. Schliesslich haben sie das Projekt mitentwickelt. Sollten sie den Zuschlag nicht erhalten, wird ihr Projektierungsaufwand vom Gewinner entschädigt.

Für die Eigentümer bedeutet der kombinierte Projekt- und Investoren-Wettbewerb, dass sie ihr Land erst aus der Hand geben, wenn sie Gewissheit haben, dass die vorgesehene Entwicklung auf dem Areal ihren Ansprüchen und Vorstellungen entspricht. Der Grundeigentümer behält während des Prozesses die Leitung und bindet die Erfahrungen und Marktkenntnisse der Projektentwickler und Investoren in den Prozess ein – ohne finanziell zu stark belastet zu werden. Durch das Engagement mehrerer Investoren kann zudem ein besserer Landpreis erzielt werden.

Dieses Verfahren gewährleistet, dass eine bestmögliche Qualität gesichert werden kann. Davon profitieren am Ende alle: Die Gemeinde und Nutzer ebenso wie die Architekten, die Käufer und die Verkäufer.

Für Fragen:

Willi Brand, Geschäftsstelle Fokus Bern
T. +41 (0)31 313 18 48, Mail info@fokus-bern.ch

Fokus Bern

c/o furrerhugi.publicaffairs ag

Schauplatzgasse 39

CH-3011 Bern

T. +41 (0)31 313 18 48

F. +41 (0)31 313 18 49

info@fokus-bern.ch

www.fokus-bern.ch