

Detailliertes Nutzungskonzept für die Sockelzone Nordwestbahnhof Detail Bauphase 1 & 2

MA 21B Stadtteilplanung und Flächenwidmung Wien Nordost Rathausstraße 14-16, 1010 Wien

24.05.2024



Präambel

Das vorliegende Nutzungskonzept für die Sockelzone beinhaltet Empfehlungen und Vorschläge. Aufgrund des mittel- bis langfristigen Realisierungshorizonts und sich im Laufe der Zeit verändernder Rahmenbedingungen kann sich jedoch im Zuge der schrittweisen Entwicklung des Quartiers ein Bedarf zur Abänderung bzw. Weiterentwicklung mancher Inhalte des Nutzungskonzeptes ergeben.

Das vorliegende detaillierte Nutzungskonzept stellt demnach einen Rahmen für die Entwicklung der Sockelzone am Nordwestbahnhof dar



Inhalte

1	Zusammenfassung Bedarfsanalyse + grobes Nutzungskonzept	S.5
2	Grobe Verortung	S.15
3	Detailverortung Nutzungen Phase 1 & 2	S.24
4	Anhang & Details	S.41
5	<u>Empfehlungen Sockelzonenmanagement</u>	S.57

Die folgenden Empfehlungen basieren auf einer für die ÖBB Immobilienmanagement GmbH erstellten Bedarfsanalyse und daraus abgeleitetem grobem Nutzungskonzept im 1. Halbjahr 2023. Darin sind bereits Abstimmungsworkshops, detaillierte Grundlagenerhebungen und Berechnungen erfolgt, die in einem umfassenden Konzept für das gesamte Gebiet Nordwestbahnhof zusammengefasst wurden. Im Folgenden werden daher zunächst wesentliche Inhalte wiederholt und dann schließlich für die Bauphasen 1 & 2 spezifiziert.



Copyright

© RegioPlan Consulting. Es gelten unsere AGB in der Fassung 08/15.

Die durchgeführten Berechnungen beruhen sowohl auf Angaben des Auftraggebers (Dimensionierung, Branchen-, Mietermix,...) als auch auf zum Zeitpunkt der Studienerstellung bekannten Informationen über die Konkurrenzsituation, Infrastrukturprojekte uvm. Die durchgeführten Prognosen beruhen auf wissenschaftlich anerkannten Methoden, und den zum Zeitpunkt der Studienerstellung verfügbaren Daten zu unter anderem der Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung. Die tatsächlichen Entwicklungen am Markt können davon deutlich abweichen, insbesondere durch unvorhergesehene Ereignisse mit Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Regio Plan Consulting übernimmt dafür keine Haftung.

Eventuell ausgewiesene Umsatzpotenziale gehen von einer optimalen und professionellen Umsetzung der übermittelten Planung, einer bestmöglichen Betriebsführung, der notwendigen Fachkompetenz zur Umsetzung der Planung durch den Auftraggeber sowie einer Umsetzung der ausgesprochenen Empfehlungen aus. Die ausgewiesenen Umsatzpotenziale stellen eine potenziell erreichbare Umsatzdimension dar. Für die tatsächlich erzielten Umsätze durch den Auftraggeber übernimmt Regio Plan Consulting keine Haftung.

Betriebswirtschaftliche Rentabilitätsberechnungen sind, entsprechend den Vereinbarungen, nicht Gegenstand der Untersuchungen. Alle angeführten Markt- und Umsatzpotenziale sowie Umsatzzahlen bestehender Marktteilnehmer beinhalten die Mehrwertsteuer – sofern nicht gesondert gekennzeichnet. Regio Plan Consulting behält sich vor, allgemeine Daten weiterzuverwenden.

Copyright Hintergrund Titel/Kapitel: ÖBB/Redl/janousekhavlicek.cz



Prinzipien Bedarfsanalyse Konzept



Prinzipien für die belebte Sockelzone



Agglomerationseffekte & Clustering



Nutzungsmix & Vielseitigkeit



Nutzungsoffen & Flexibel



Einbetten & Ergänzen



Anziehen & Halten



Prinzipien für die belebte Sockelzone



Thematische Cluster (bei ausgewählten Nutzungen wie Schule, Einkaufsstraße, urbane Produktion), um Agglomerationseffekte (z.B. ähnlicher Kundenstamm, Synergien, geteilte Infrastruktur) zu nutzen



Ansprechen vieler Zielgruppen durch verschiedene Nutzungen, breites Angebot, Platz für Gewerbe, Produktion & KMUs, Ausgleichsfinanzierung kommerzielle / nicht-kommerzielle Nutzungen



Änderungen bzw. Einfluss auf Nutzungen ermöglichen, Zwischennutzungen, Bespielung durch Bewohner:innen, Zwischennutzer:innen einbeziehen



In das Angebot der Umgebung einbetten und um notwendige Mängel ergänzen, an bestehende Strukturen anschließen



Durch Ankerpunkte und Frequenzbringer Personen in das Gebiet ziehen, dann durch das weitere Angebot dort halten



Gesamtfläche als Grundlage

- Die Zielsetzungen des Leitbildes wurden als Basis für die Verortungen und die Nutzungen herangezogen ebenso wie die ausgewiesenen BGF-Flächen im Leitbild
- diese Zahlen wurden für UVE-Einreichung von ÖBB verwendet als maximal mögliche Flächen je Kategorie
- daher Flächen laut Leitbild, beziehungsweise laut UVE-Einreichung:



Es sind jeweils die gesamten BGFs definiert, d.h. bei Handel inkl. Lagerflächen/Zugänge etc., bei Wohnen inkl. Wohnfolgeflächen etc. *Handel inkludiert auch handelsnahe Nutzungen wie Dienstleistungen, Gastronomie sowie Freizeit- und Kultureinrichtungen



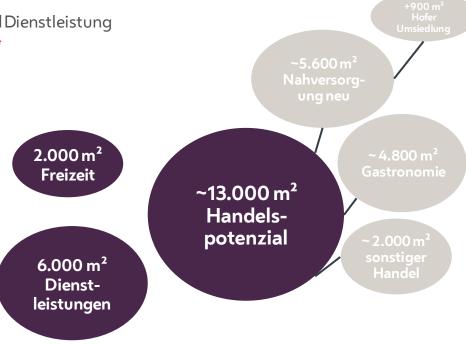
Ergebnis Bedarfsanalyse

 aufgrund der Bedarfsberechnungen mittels durchschnittlichen Konsumausgaben gewichtet mit dem Kaufkraftindex, Planungsrichtwerten, Konkurrenzanalysen und Gegenüberstellung mit geplanten Nutzer*innen ergeben sich Potenziale für Erdgeschoß-Nutzungen

Mix aus Nahversorgung, hohem Gastronomieanteil und Dienstleistung

in Summe rund 20.000 m² errechneter Flächenbedarf*

- je nach Betriebstyp und Branche gibt es die Möglichkeit Angebote über den Bedarf hinaus umzusetzen, um die Attraktivität in Summe zu erhöhen
 - entspricht auch dem Trend der starken Konzentration bzw. Zentrumsbildung
 - Umsiedlung von Anbieter*innen auf derzeit unattraktiven Flächen zusätzlich möglich



^{*}bezieht sich auf Nettonutzflächen, also tatsächlich vermietbare Flächen. Angaben in m² im Handel beziehen sich nur auf für Kunden zugängliche Verkaufsflächen. Bruttoflächenbedarf (inkl. Nebenräume) variiert stark nach Branche und wird im nächsten Schritt hochgerechnet.



Gesamtflächen Sockelzonen

- in Summe rund 46.000 m² BGF lt. Leitbild in der Sockelzone
- dafür 20.000 m² NNF in Bedarfsanalyse errechnet
 - für Handel, Dienstleistungen und Freizeit
 - entspricht 22-25.000 m² BGF
- um rund 46.000 m² BGF lt. Leitbild zu befüllen, bleiben 21-24.000 m² für zusätzlichen Nutzungen frei, welche in dem folgenden Detailkonzept mit berücksichtigt werden
 - zusätzliche Nutzungen im Bereich Soziales, Kultur, Öffentliches und ergänzende Nutzungen (Handel, Gastronomie & Dienstleistung)
 - teilweise auch Nutzungen in Sockelzonen wie:
 - Gebäudebezogene Gemeinschaftsräume
 - Paket Abholstellen
 - Mobility Hubs
 - Fahrradräume
 - in Innenhöfen Gemeinschaftsgärten, Terrassen oder Nachbarschaftstreffpunkte/Cafés
- zudem z\u00e4hlen weitere 45.000 m² f\u00fcr Schulen und Kinderg\u00e4rten (inkl. deren Obergescho\u00dfe) zu den Sockelzonen, die bereits fix verortet sind

ca. 46.000 m² BGF EG-Zone / Handel It. Leitbild

22-25.000 m² BGF Bedarf für Handel, Dienstleistung, Freizeit (It. Bedarfsanalyse) 21-24.000 m² BGF weitere Nutzunger (Sozial, Kultur, Öffentlich, Gastro Kleingewerbe)



45.000 m² BGF für Schulen und Kindergärten (UVE BGF Kultur/Soz. **Infrastruktur**)



Kriterien der Verortung

für die Vorschläge zur Detailverortung sind folgende Aspekte ausschlaggebend:

- begrenztes Potenzial an Nutzungen für EG-Flächen → nicht alle EG-Flächen können bespielt werden, daher muss eine Konzentration erfolgen
- Konzentration erfolgt einerseits entlang der sich natürlich ergebenden Frequenzachsen (Spange/Taborstraße und Wallensteinstraße), andererseits aufgrund von räumlichen Anforderungen der potenziellen Mieter:innen
 - z.B. Gastronomie wurde an mehreren Stellen im Gebiet verteilt, sowohl in schattigen als auch sonnigen Lagen, um auch Gastgärten zu ermöglichen
- Ziel der Konzentration ist es Frequenzen zu bündeln → zwischen Ankermietern bzw. frequenzbringenden Nutzungen (meist Nahversorgung, große Händler, aber auch Schulen, Markt, etc.) reihen sich Frequenznutzer (meist kleinere Geschäfte) auf
- neben der Einkaufsstraße Wallensteinstraße wurde eine weitere Frequenzachse im Inneren des Gebietes, entlang der Esplanade, angesiedelt:
 - die Esplanade wird künftig eine attraktive Handels- und Aufenthaltszone, daher wird diese mehr bespielt als die den NWBH umgebenden Straßen Rebhanngasse und Nordwestbahnstraße; stellenweise dennoch einzelne Nutzungen an den Außenseiten bewusst gewünscht und platziert (z.B. Baufeld 11 mit Nutzungen an der Taborstraße und punktuell an der Nordwestbahnstraße)
 - dadurch sollen vermehrt Einwohner*innen der umgebenden Straßen in das Viertel gelockt werden
 - die Außenkanten des neuen Stadtteils, die von den Bewohner*innen der Umgebung zwar besser erreicht werden, sind nur an der neu errichteten Seite des Nordwestbahnviertels beeinflussbar, damit ist eine Bespielung des gesamten Straßenraums der Rebhanngasse und Nordwestbahnstraße schwieriger und kann nur weniger Frequenzbündelungseffekte erreichen

nicht alle EG-Flächen können bespielt werden

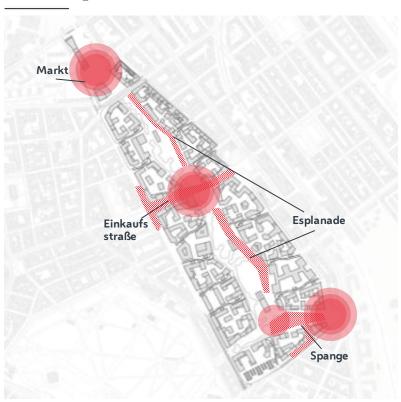
Konzentration nötig zur Frequenzbündelung

kleine Shops profitieren von Frequenzbringern

Orientierung (v.a. bei Esplanade) nach Innen um Personen ins Viertel zu locken



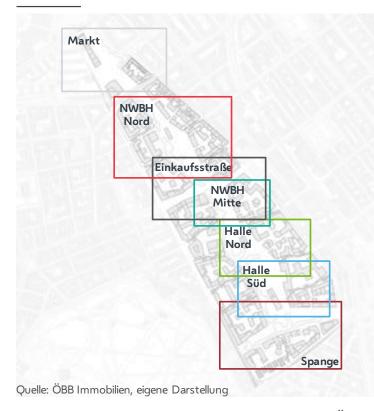
Hot Spots & Achsen als Basis für die Verortung



Quelle: ÖBB Immobilien, eigene Darstellung

- Überschneidung von Wegeverbindungen mit MIV, NMIV und ÖV führt zu Hot Spots & Achsen, die besonders frequentiert sind
 - ebendort befinden sich auch weitere geplante Durchwegungsachsen des Gebietes: Fuß- und Radwege, Esplanade
- an diesen Orten können Ankerpunkte Personen besonders gut anziehen und in das Gebiet locken
 - Sichtbarkeit/Präsenz wichtig v.a. für Handel und kleine Shops
 - prominente Nutzungen können über das Einzugsgebiet hinaus Zielgruppen ansprechen
 - Nutzungen dazwischen müssen gezielt selbst Frequenzen generieren können, um ausreichend Kunden anzuziehen (z.B. für Nutzungen im Gesundheitsbereich, Arbeiten und Bildung passend)
- ► Fokus der Bespielung dieser Orte, um Frequenzen in den NWBH zu leiten

Teilbereiche des Viertels



Teilbereiche und deren (gerundete) Flächen

Spange: 10.900 m²

Fokus: Frequenz-nutzungen,

Handel, Gastro

Halle Süd: 3.800 m²

Fokus: Kultur, Gastro, Markt

Halle Nord: 4.700 m² Fokus: Urbane Produktion

NWBH Mitte: 1.900 m² Fokus: Gastro, Handel

Einkaufsstr.: 10.900 m²

Fokus: Handel

NWBH Nord: 7.800 m² Fokus: Urbane Produktion,

Soziales

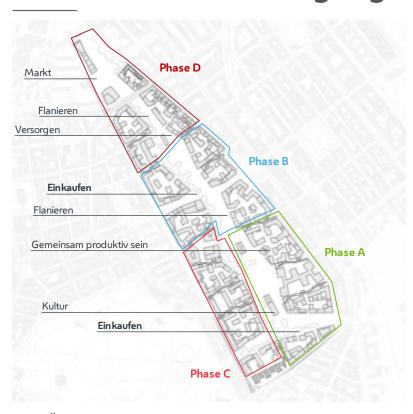
Markt: 6.000 m² Fokus: Gastro, Markt

- EG-Zone 46.000 m² BGF lt. Leitbild/UVE Einreichung*
- davon Verortung der errechneten Nutzungen von ca. 22.-25.000 m² BGF
 - davon vermietbare Fläche von 13.000 m² Handel,
 - 6.000 m² Dienstleistungen,
 - 2.000 m² Freizeit
- zusätzlicher Bedarf an nicht errechenbaren Nutzungen im Bereich Freizeit, Kultur, etc.
- thematische Clusterung zur Bündelung der Frequenzen von Zielgruppen mit ähnlichen Interessen
 - zB schulnahe Nutzungen → rund um Schule; oder auch bei Nutzungen rund um urbane Produktion → haben viele Synergien miteinander
- Einkaufsstraße als Handelscluster

^{*} Angabe zu BGF Handel It. Nutzungsverteilung je Baufeld ÖBB UVE-Einreichung 2021



Entstehen der Versorgung über die Bauphasen



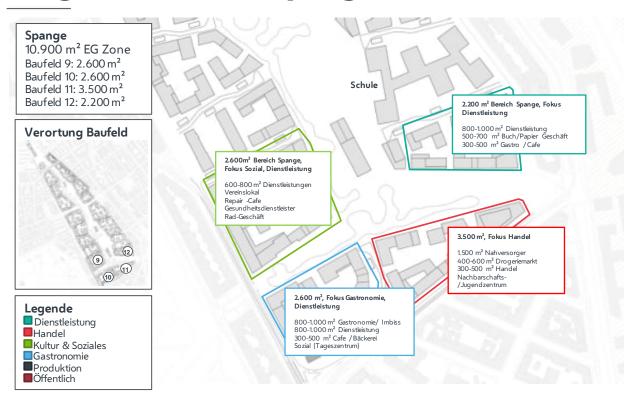
- EG-Konzept funktioniert aufbauend im Laufe der Bauphasen
 - durch Verknüpfung mit Umgebung von Anfang an ausreichendes Einzugsgebiet für Nahversorgung, Dienstleistung, Gastronomie etc.
 - durch Verteilung der Nutzungen (zB Dienstleistern, Händlern) mit jedem Baufortschritt auch mehr Angebot für die zusätzlichen Einwohner:innen
- mit Phase B (Phase 2/Einkaufsstraße) schon große Teile der intensiv belebten EG-Zone vollständig (Einkaufsstraße, Spange, Esplanade)
- frühe Etablierung von Nutzungen, um Orts- und Kundenbindung zu schaffen
- Phase D durch geringere zentrale Funktion und separate Identität durch den Marktplatz nicht für Etablierung der EG-Zone im südlichen Teil erforderlich



Wiederholung aus dem Auftrag generelles Nutzungskonzept Juni 2023

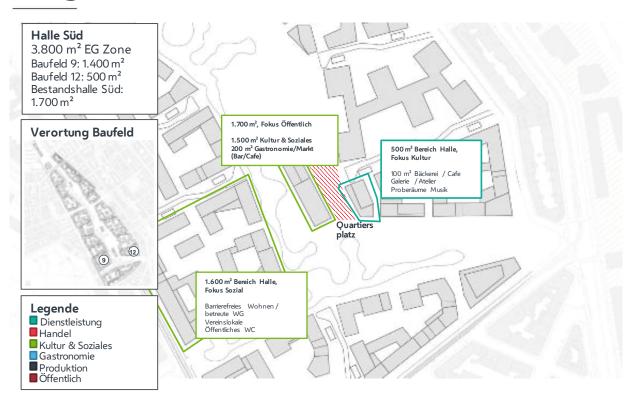
dient als Basis für die folgende Detailverortung

Erdgeschoßzone-Spange



- Auszug aus dem Auftrag Nutzungskonzept NWBH für grobe Nutzungsvorschläge in allen Baufeldern als Basis
- Flächen je Baufeld aus UVE-Einreichung
- wichtig für Nutzungsverortung: Frequenz soll von Am Tabor in den Park/zur Halle geleitet werden

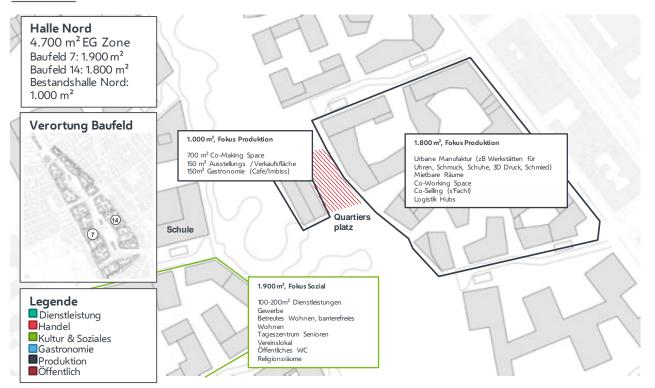
Erdgeschoßzone – Halle Süd



- Auszug aus dem Auftrag Nutzungskonzept NWBH für grobe Nutzungsvorschläge in allen Baufeldern als Basis
- Flächen je Baufeld aus UVE-Einreichung



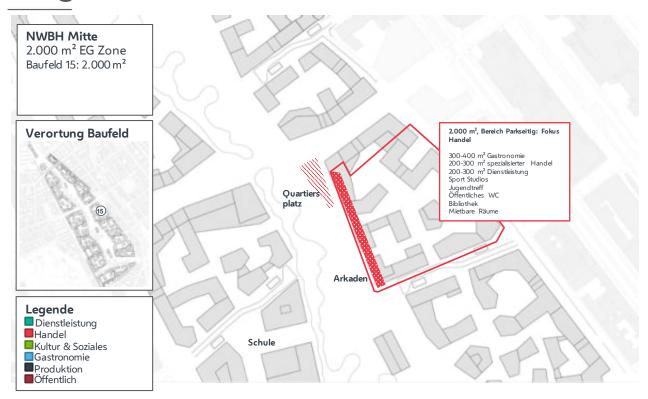
Erdgeschoßzone – Halle Nord



- Auszug aus dem Auftrag Nutzungskonzept NWBH für grobe Nutzungsvorschläge in allen Baufeldern als Basis
- Flächen je Baufeld aus UVE-Einreichung

Quelle: ÖBB Immobilien, eigene Darstellung

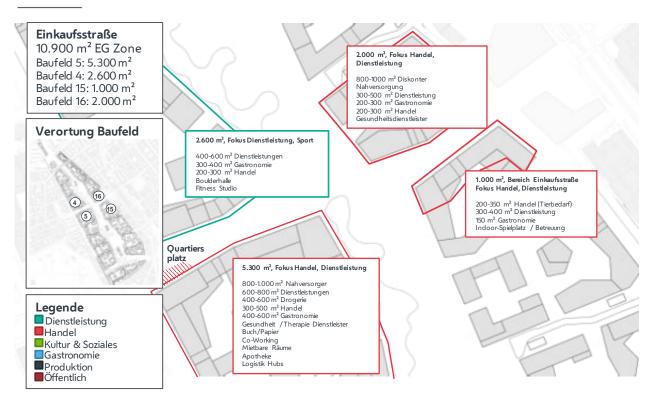
Erdgeschoßzone – NWBH Mitte



- Auszug aus dem Auftrag Nutzungskonzept NWBH für grobe Nutzungsvorschläge in allen Baufeldern als Basis
- Flächen je Baufeld aus UVE-Einreichung



Erdgeschoßzone – Einkaufsstraße mit Arkaden



- Auszug aus dem Auftrag Nutzungskonzept NWBH für grobe Nutzungsvorschläge in allen Baufeldern als Basis
- Flächen je Baufeld aus UVE-Einreichung





- Tabelle ergänzend zu den vorgeschlagenen EG-Nutzungen und deren Anforderungen
 - Kategorisiert nach Typ, geforderte Raumhöhe, Stellplätzen, Platzbedarf, Nutzung von Freiraum sowie profit/non-profit
 - Open-End Liste, nur Beispiele, beliebig filter- und sortierbar
- Nutzungen mit ähnlichen Anforderungen im Stadtraum austauschbar
 - Mehr Flexibilität bei der Planung, Mietersuche und Gestaltung
- gestalterische Vorgaben für die Bauträger je nach Lage in welchem Cluster sich das jeweilige Gebäude befindet
- leistbare Miethöhe unterschiedlich nach Betriebstyp
 - einige können sich höhere Mieten leisten, und daher passend für freifinanzierte Baufelder; andere mit eher sozialem Nutzungscharakter besser geeignet für geringere Miethöhen in gefördertem Wohnbau

Nutzungen - Kategorien
Dienstleistung
Kultur/Sozial
Freizeit/Sport
Gastronomie
Produktion
Handel - Sonstiges

Raumbedarf - Kategorien	
Micro	bis 50 m ²
Small	bis 100 m²
Medium	bis 300 m²
Large	ab 300 m²

Höhenkategorien	
Normal	bis 2,50 m
Sockel	2,50 m - 4 m
Individuell	ab 4 m

Freiraum
nicht notwendig
Sitzplätze, Zugang Park
Verkaufsständer, Schilder
Individuell

Stellplätze								
Keine								
Nur Anlieferung								
1bis 2								
2 bis 3								
3 bis 4								



Detail: ergänzender Nutzungskatalog (1)

			Härenheisen	is .			Frietate					genttlet		
Trip:	Chicate	Microsoph II.		Bactille	Records	of Property	Lage	Secondarie-Australiana	forces:	2 Military	Lagran		ever-produced	
Fanansina gangsestikan .		Demokratung	Bookel	2.90 ±4m	Muslion.	300 - 500 r	End-unifort-alle		nahl notveridg	3ho 6	Frequencles	p min	(compatés	
									Esertue Badplätte					
									suberhalb, Radinfinder,					
Mobile Point	res Prest, West Mobil	Diemilio stores	Social	2.90 - 4 m	Water.	30-40 m²	Stohytrathum	E-Lude Statem Arochhoo	No. Mobil Anharophing	1bo 2	Nobenhage	14	profit	
Herard		Dienate mang	Nomel	mindestens 2.	5,3nal	50 - 100 m	Uberel		nicht notwendig		0 Neicenlage	nein	peolic	
The capie Pinnis	Physic, Psycho, alternative Median	Dienstin grung	Normal	mindestants 2	St Soul	20 - 100 m²	Einkrad vetrafie		night notwenning		II Nettenlage	nen	picolic	
Arctorwis		Ownstantures	Normal	mindestern 2	5 Small	60-100m/	Enhanted		moht notwardig		0 Naturaliga	PRO T	profit	
Lo Werking	vework and/occupating impact hub-	Dienzie mung	Normal	mindements 2:	5. Small	90-100m	Spange		Stockton, Zugang Park		0 Frequencing) is	profit	
Hierbare Florie (50-10 m) grafie														
nutzo-gaz Yarw dorch aE etw App made	w.													
PhanenicKachel	Cabiatriage, Meetings, Vereine	Dienzie mung	Normal	mindemens 2.	5. Small	50-100 eV	Liceral .		Sites Sittle, Zugang Park		U Necentage	(a	non-professor	
Resette	Deligier, Solidoses, Installatous, Epengler	Direction truly		2,50 e4m	Small	50-100 m²	Stickertaffen	Parkolitise, Others-admill.oger/instru-	night networds	216:3	Metrenlage	060	pendic	
Probarauma Musik	Encelheure, Reure itr Earth	Fretza#Spor:	Normal	mindestana 2	5(Marto	10-90 e/	Scange	Schalldohle Wande	nicht notverrolig		O Nabanlege	in .	recompanies specifi	
Indoor-dia siples		Prebal/Sport	individuel.	4-5 m	Medium	100 - 300 m	Scange	Secondare HauminShe	histories religion		U. Neldenlage	la	non-professort	
Koter Toulde hale	Block tobals, Boulderbox, Alperweson, CTK	Freizeit/Sport	Individued.	5-10 m	Loage	200 - 500 v	Fink and set offer	Besondere Kubarus, Raunk She	Richteward Claddon		0. Net rologe	Octo-	pepir	
(Lockred)	Jungschar, Přadřinder, mormellar Tratř	Fretzak/Spor:	Backel	2.90 - 4 m	Pf 212	30-40 m/	Hele Nord		Stockton Zugano Park		0 Nettenlage	in.	reomprofi:	
Usealndokal	Nachberrchahtweien, Musik	Prebabilities:	Normal	mindemens 2.	50 Small	50-100 eV	Uperal		Signification August Park		U Necentage		non-prof:	
Soongesolait.	Radocark A. Newhorsport (20 Skatch and Shoul-	Freigna Cport	Societ	250 - 400	Small	50-100 eV			Verkontzsänder, Sohld				profit	
Sportage	Schach, Laufelub, Bootsport Donaul, Skapen	Fretze#Spor:	Sockel	2.90 -4 m	Small		Entractoration		Stockton Zugang Park		0 Necentage		profit	
Sportfourp	Yoga Studio, tils ne filmers Censer, Ciccott:	Prebabilipos:	Sackel	250 -47	Small	20-100 eV			nisty netwenting		U frequencias		profit	
Finding or + Code	Harrokis, Worse Rischaus, Stissmand	Gazarane	Social	250 - 40	Northwe	100 - 000 o		Bost bey Municipal and Linux	Stanlate, Zugang Pulk	can Or led an			profe.	
Enguard + Lot a	100Burran Bles, Mudernich, Outliete	Cartonomie	Sockel	2.90 - 4 m	Medium		Ke/BH Word	Reumichteten O-Breuere	Blockton Zugang Park				profit:	
Kachionesonomia	Bar, Nachodub	Gamoronie	Social	2.50 -4m	Nedkan	100 - 300 m		Schaldichte Winde	Stockine Dagano Park		D Frequencing		profit	
Function Culu	Katan Sale North Cata	Godernant	Social	2.50 -day	Seed		NaTH Soul		Stanlater, Zugary, Purk		D.Termenske		profe.	
Fac-Up	10000 000011111110000	Handel - Soruto		2.90 -4 m	N zra	10-90 eV			Verhautrarander, Schild		Frequencies		peofit	
Made payou	(Keramik selbst bemalen)	Mandel - Sonstic		2.50 - 4m	Wedten		NAME Hand		nicht netwendig	1000	B Frequencing		profit	
Cornert Star	Nobel Beschenke, Keiten	Hardel - Surp.to		250 - 4m	Send	50-100 w/			Verbandschirtelen, Sofald		O Francisco		profe.	
Gretain	Lebensmittel, regionale Produkte	Handel Sorutio		250 -4m	Small		Enhantemake		Gerhandrung nicht. Schild				profit	
Second Hand (Vintage) Weldaden	Humann, Reformhoust, Weltladen	Handel - Sonetic		2.50 - 4m	Soul		Einkradostrafie		Verknutgestinder, Schild				pendir	
Co-Selling	o Each To Each Eck	Handul - Streets		2.90 -4 m	Small	55-100 m²			Verbundsstander, Sofeld		0 Frequencles		pepti	
EY/Teps/Cute	Repairs ale Silen, Restuert staten witer	Handel Sonution		2.50 -4 m	Snal	50-100 eV			Stocking Jugano Park		0 Frequencies		profic	
Onlor-Supernate	Man, Alies Jeferands	Handel - Sonstic		mindessers 2				Abstritthohe Dr.L. elec-Fallstäder	ninit networking	tion Artifalan	ing Nebenbage		profe	
Guderne Warder	Control of the Contro	Kultur/Sopre	Social	2.90 - 4 +	N ves	5 a SC at		Parameter State Control of Care Care Care Care Care Care Care Care	Verbandestander, Schild		0 Francisco		profit:	
Co Medino Space Handwell	Schneidern Schumer, Nähen	Procuktion	Sackel	25. 4m	Medium		Hale Kord		nish novencip		0 Frequencies		non-professor	
Co-Malino Space - 3D/Tecknik	Males Epine	Piccaldin	Sociel	2.50 - 4.0	Nedan		Hale-Kost		night not-venting	_	O Frequencing		non-pusicipadi	
Urbana Produkt one Industria	30 Lacts Harrat Ven	Produkten	indistribud.	4-5 m	Machine		Helebort	Sariation, Eulphung, Schalbehotz	night networking	2bis 3	Nutranhera		pupit;	
Libera Produkton - Manufal sir	Goldschmied, Justier R. Kithen, Tischler, Ulven	Promitten	Individuel.	4-5 m	Medium		Hale-Nord	Salaron Esiting Schalabus	nicht noventig		ing Necentage		peofic	
	w Werker Lamino Pike Subsection Insolved	Produktion	Individued.	4-6 m	Neclary		Hale-Kold	Sel-Suno	Serve	This 2	Netzenlage		penin	
Otherskehra MCa	a create and programme and arrange	KukunSperi	Name	nindestana 2		10:40%			nicht netwenzig	1100.5	0 Frequencies		reorrepoli:	
Lagerzervum Senicren		Kubus/bods	Nomel	mindenens 2		100 - 300 m			Skoolikse Zugano Park		U Netterlage		non-prof:	
Tage sentan Chilania		Kall adfinish	Normal	nindestros Z			Sidestaffen		Staniare, Zugang Bark		B Net cologe		non-pent	
Staddalbandran	Jugendpendien, Forum Groningen, Bageineite	Kultur/Soda	Sockel	2.90 - 4 m	Machan		Hale Roed		Skeplatov. Zugang Park		0 Frequencies		tron-profit	
t blorek	oogenzoersters novinceprægen, oorgensta	Kubustoda	Scroel	2.50 - 4m	Medium		Einkauferrabe		nich novencip	-	U frequencing		non-prof:	
E bloomer Friday	General altanum Ordenbanke	Kultustinan	Norted	rank-tota?		57-100 eV			note notwerdig		D Netterlage		non-prof:	
	Center, Vo. orbita, Rotas Kreuz	Kultur/Sode	Normal	mindeutens 2			Stehetraffen			1btv 2				
Sode's Digentistionen Esplestreler Wohnen	Certific VC GNBs. FR045 VINCE	Kulturio de la	Nome	mindesters 2		50-100 eV			nicht notwendig nicht notwendig	100 Z	Neitenlage		non-prof:	
Englestreen Gonnen Sons-Rouseau Wohn	D. A. J. I. D. B. L.						Tedard value				U Necentage		non-prof:	
	De Wobel, File y Bolin	Gestioner	Normal	reideste s Z					Stabilities, Zagang Park		0. Fromsensky		profit.	
Labor	lacotr, at .F. tvata Labore	Dienatio stang	Nome	mindesters 2			Nw/BH Word	BelChung, Bestellung der Wende, klintro			ang Neisenlage		profit	
Locating-lepations throp	Pakatadaparatur, IV, Baldson k, Andquitäten/Ljosyo		Normal	mindessens 2.			tink substratio		Verhaufnständer, Schild		U frequencing		profit	
Fody HonDoTook Machier enter	Komperiorden, Wedkanierte, Grussen	Prochalgion	Individuel.	31-000	Western	100 - 000 r	(HalleNow)	Sturr (Debitting, Critingung, Lännschü	# net# networking	Hotel Richards	ng Nobenkiga	10.00	pendi.	



Detail: ergänzender Nutzungskatalog (2)

			Hitrardategas			Friigtate				gentilete			
No.	Philipade	Element.		Sharridge.	Rected		Lige	Seign trie Australia	finiser :	2 Militar 130			from pridicates
looyohul Pargratus Shop	Fabriadrepanity, Til. Deltsook, Antiautitien/Rossol	(Ownelviere	North	properties 2		50.300+7	Ericolariulta		Verlaufantänder, Schöd		a send spil		good's
Produkton BioTech/Hedkamente	Komponenten, Pholitamente, Analisen	Produkton	Probably ref	4-514	Pledium.		Halle Nord	Strom Delithung, Errorgung, Littrachu		mar dedictionaring filed		medro	profit
Softwarefere and Legerbadief	Produkton+Blac+Lager	Produkton	Indebted	4-519	Pledum	100-300+		Stor, Belthurg, Errorgung, Littochu	(notroowedg	nur letterlerung fileb	verlage in	neiro	poft
Dhopi filiofen	Listlessenice Klüchen	Gestonome	Normal	mmulayrana 2	Si Sreal	90-100+1	Stohatraben	Zuliahrt Kir Liefer demyter	rachimotorandig	manieristances field	erlige 2	makes	gent's
Lague/Vechin	For Unitemphase in the Make	Ownshiring	Borrel	mindentaria 2	Sistel	90-100 m²	Statutesters		nichtnotzendig.	D.Flieb	writings in	main	graft.
Self Shoneger	Storeton, replace	Owneletrang	Serve	manufacturer 2	Si Small	50-100 e7	Deshyeufen		nichimotenendig	D.Flieb	eriope r	mater	grad t
Rebebbo		Derothiston	Serve	minulashama Z	Si Small	90-100 er	Spence		Verkaufonänder Schäll	b D.Free	sandage	main	gestit
Eart	Fitzle, Help Deals, Electronary, Swit-Service	Derurkstung	Normal	minulament Z		100 - 300 +	Erizationale	Sehahatandahangan Nadrangang	nichtnowning	ma dedictances From			geof 8
Copylifteen	17500 1360 (313 613 174 170 170 170 170 170 170 170 170 170 170	Ownelletring	Noval	embrohena Z	G Physhory	100 - 300 e	Stores	Accountment to Although the action of the Although the Al	neterrowerds	ma Arthermony Free			geof 8
Tameredula		Water Control	Social	2:50+4 m	Plenham	100 - 300+	Course	Medamers even politican Sad	nichmoreundig		erlage r		good 9
Bigo Describación	Auchdrale, Floring	Ownshiring	Norted	emdedana Z		50-100 e/		- Armini de Armi grouser-sant	Station ZoproPet		writing of		gend's
bredderedie	PROPERTY NAME	Cheroletenes	Normal	windernama 2		50-50e			Snedway Dogwo Pair		eriope o		geof 8
Photograph		Kuha/Donal	Social	250-4m	Leege	300 - 500 -		Schulichers	nichtnotwendig				nervonie
							Ericadorigh				eriope i		
Blanengeschild i Sinnerpflanzen.		Handel-Streety		minderland 2					Verlaufonländer, Syhild				poft
Duhanna		Handel-Senato		mindenana Z			Ortantonate		Verhaufsständer, Schöld				profit
Sowers Step		Handel-Sonetg		mindestrana Z			Ericadoriale		Verkaufonländer, Sohlid				polit
Konditions Yorken		Gartonorea	Norval	mmalestana 2		100 - 200+			Shorten Jopen Park				perfe
Bokert Welvetrode	Anada, markanto	Clerotestung	Servel	minuleylana Z			Severge	Dephie Andeleung	nichtrotrendg	ma deferency Free			geof's
Djoth and Nith genatra - Tandrinis	Meuroth:	Denyristang	Norval	mindeplana 2		50-100 e/			nethmounedg		garday.		profit
NachhalladSpandstrottua	Sprachookule, Nachtille	Ownelesting	Nortol	minuterinana 2	30 Medium	100 - 300 e			netronenda	D.59eb	erlique i	neiro	geof 8
Ferran Nice work & Augusta sedio		Clerorleinung	Norval	manufactions Z	Si Small	50-100 e/	Seerge		nehroowndg	D:Free	gardag/	retr	good 9
Veranstalkangson Blade	Aubits Literatur, Photomenou/Tune, Konzame, Mass	(KulturlSootal	Social	2:93 - 4 m	Lorge	300-500v	Hulle Skild	LinkelTon Technoli, known Milhel Austra	Bigdiese Digwolfek	marketening free	nanday:		nervooliteo
LevyLeoniume		Kidne Goold	Servel	mindemana 2	Si Small	50-100+1	Hulle Norti	W-Lan Steps	rickmonendig	D.Flieb	eriope i		good's
Turk		Handel-Sensity	a Norvai	estrolestena 2	Si Pless	bis 50 m²	Oberall		restanceande		quarted agric		pedit
Logaráttab		Olevateiaung	Normal	minulament 2		50-IDDel		Diel-te-Andersonary	netromento	mu designang fieb			nor political
Apost harbor		Harviel-Service		emplement Z			Crimbrogh		retenavenda	nu deleterining free			good 9
BeategoreleCountry	Danafish, Social, Supero Lite Sport Rhymol. Coache		Normal	emilenana Z		50-100 ef			rackersonwendag		guerniagin		good's
Homesthooneken	Flere Austellungsflicten, dB Georbeiter der Noff.		Social	250-4m	Pholory	100 - 200 e		Decorders Desprill authoristististe	raderostywidg	madeletinang Free			nervandi land
Probesiume Theater	Carra different Reserver in commercial and stud	Kuhaffond	Social	2:50 - 6 m	Soul	50-80 e7		Canada and Canada and American Services	nicknotwendig		letinge (good's
Lan-Cale/InserurCale	Video General, Specia Treflaunka	Gastinope	Servel	emdenana 2		50-E0+1		Internal-Arachtus			personal agric		
	GateRand			minulement 2			Deutschaften	THE PARTY OF THE P	Stoplikov, Digorg Park				geof's
Temporisas Voltanen		Denthining	Norval						netrorendg		eriege r		posts
Plackdingshiller Sprach Calir			Normal	emolestens 2		50-100 e/			retendends		querel age (ped's
Eirrandaina/Seohah	Produkton und Verhauf	Gartinorm	Indiabate	4-514	Medium	100 - 300 +		Decesifiation glabs Production	Stockers, Supergifiesh		mendagi-		profit
Bide Pohren Geschäft		Derycleinung	Norvel	mindensou.2			Drivatorosbe		niotenosvendig		querylagic		polit
Faherohole		Cleholeioung	Normal	mindentens 2			Desharaten	Stellplätze für Autori	richmonendig		ertispe_r		port
Velivers/Spa	Floaring, Whilpool, Spa-Center, Placeage	Dienateiaung	Norval	mindeynans Z	Si Pledum	100 - 300 e	Drivatorate	Elekhang, Sichtschatt	nichmowendig	D/Fire	quendagi:	neiro	profit
Ferniortischer/Selt-ansonen		Plandel - Senetip	a Normal	minutemens Z	Si Soul	50-100 e/	Akiden		Stratiess Juping Park	our federationing Free	querdage	NAME OF TAXABLE PARTY.	people.
Fana Geoshiak I Forogogyloff stoermeichlung	Studio, Swhaul, Smoksharg	Dennierung	Normal	mindemens 2	Si Sredi	50-100 e7	Plate North	Delotrong too Oursiek on media Crosso	notmovenda	D.Free	querul agin	neers .	good's
Taxasilvania el Disett		Nukational	Secret	manufactoria 2	Si Photo	bio 50 m²	Halle North	Softhalat, Zugänglobbet	Verbautoninske, Sohili	i D.Free	(cartel age)		non-pole
Gemeinschaftsgaren Indoor	Ultran Gardening, vertical terring als Generoschalts	Wadadfoold	Social	2.50 - 4 m	Median	100 - 300 v	Hule Nord	Paumiche je nach Konseys, Beistungt.	Beere, Simplitue	D. Nied	eringe is		nor-pole
Userhandlung	migliohanki Wember	Plandel - Senetip		mindenana 2		50-T00+1		The state of the s	reitmovendig	mar Redictionary Free			pedit
Spiritusian Fachgeschäft	The second second	Handel-Sanatio		minderhens Z		50-100 e7			radenovenda	my federating files			profit
Seedulide		Gartonome	Servel	existence 2		50-100 at			Skalikan Jugang Park				(mf)
CDD Thep		Mandel-Surveio		mindemons 2			Drivationale		neitrosymdy	marketening free			good b
Hautiehoni/Bimeung	in Kombination not Tayant sielleiche	Dieturieimung	Nortei	minulement 2		50-100 e/			niotenon-endig		teringe /		posit
Essenderenny/Ministerin	contracted "radits" oder Mitchary Na Supercula		Nortel	mindement 2		160 50 eV		24TZ-pinglisher	netronenda	rua ferbatanang Flori			
	managed and one service flag presents												port
Escape-Floor		FreedSpor	Individuel	4-5/9	Hedun			Decoder Razildon/Razta/telug			quend agri		poli
Spiret sales Vernacie		Presentant	Social	2:50 - 4 m	Median	330 - 300 e			raitmovendg		questings:		3400
Palace Minigali		TrebelSpot	Social	2,93 - 4 m	Pledian	100 - 300 v		Decorder Fauraulisturg, besonder p			querulagi r		polit
E-Tipoe Steering BartLAN Colle		Gammorie	Normal	mindement 2		50-100 s7			Stocker, Tuping Park				gent's
Kegebalin		FreignitSport	Social	2:50 - 4 m	Median	100 - 300 v		Decorder - Rausautelung und rechnis			quendagin		graft
träst	Produktion, Blemen dann am Clack-der Gebäude ode	Produktion	Normal	mindemens 2	St Snell	50-100 e7	Season	inder Nitherlagender Plantia Dienensti-	Verbadooksde: Schild	D.Fieb	eringe (4	21073
Qne	Melher The aren't Gro	Frequitipus	Social	2,53 - 4 m	Large	300-500 e	Grisslande	Decorder Fleashche/Nuteilung/Letin	nichmaryendig	Star D free	quendago	nein	good's
New Historia (Phintelingspressure)	wie die Techaltungsbunk am Bergin der Apartussen	Natural Control	Norrei	pinulamene 2			Seduration		nichmonwendig		eringe p		nervprett
	vie de reue Bogeria Placain Wen	Clengleigung	Social	2:50 - 4 m	Small		Debadonale		Vetadoránde Sobiá		gardagi:		profit
Tooling Stational Rebateshare Groppen-	and in the second second second								Annual Contraction				-
hate Navve to Hitzerage	offirmethalt van beneuten-Voltmer, Same tabund.	School Control	Servel	windowa 2	G Seed	50-100+7	Abobe	Technoche Intraméturique Dichtungs	Straight Samuellai	District.	erlige 1		normale
The same of the part of the same of the sa	THE RESERVE OF THE PERSON NAMED IN COLUMN 2 IN COLUMN	200				- 100 Table 101		AND RESIDENCE OF THE PERSON NAMED AND PARTY OF THE PERSON NAMED IN COLUMN 1997 IN	AND RESERVED AND R	27.796	1000		



Übersicht Verortung Referenzen



Methodik und Ziele

- Vorgehen auf Basis der Grundstruktur des vorhergegangenen groben Nutzungskonzeptes mit bereits Zuordnung von Handelszonen, thematischen Schwerpunkten, Ankermietern etc.
- Beachtung der in dem Nutzungskonzept/Leitbild genannten Grundaspekte
 - Agglomeration/Clustering, Nutzungsoffenheit, Flexibilität, Nutzungsmischung, Einbettung etc.
 - thematische Cluster, um Synergieffekte wie z.B. gemeinsame Zielgruppen, geteilte Infrastruktur oder eine gemeinsame Nutzung/Gestaltung der Außenflächen zu ermöglichen
- ▶ Ziel: belebtes Quartier und realistische, zukunftstaugliche Standorte aus EG-Mietersicht
- da Flächenpotenzial deutlich geringer ist als geplante Flächen, können nicht alle EG-Flächen attraktiv bespielt werden → Priorisierung und Fokus auf Stärkung der gebietsinternen Achsen (Esplanade, Einkaufsstraße), Fokus auch auf die Taborstraße legen
- meiste Nutzungen nicht an genaue Verortung gebunden
 - Austauschbarkeit an ähnlichem Standort so lange thematische Clusterung bestehen bleibt
 - Austauschbarkeit durch Nutzungen in derselben Nutzungskategorie (z.B. Friseur statt Kosmetik)
 - Ausnahme für Nutzungen, die gut zu gefördertem Wohnbau passen (z.B. Kultur & Soziales, Vereinslokale), diese sollten auch dort realisiert werden
- Rückrechnung mit Ausweisungen im Bebauungsplan und GV-Flächen (wo ausgewiesen) sowie Gebäudefußabdruck, wo noch keine Bebauungsbestimmungen vorliegen sowie Rückrechnung mit Ergebnissen der Bedarfsanalyse
- ▶ Ergebnis: Vorschlag für detaillierte Nutzungsaufteilung

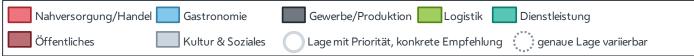
Aufbauend auf Bedarfsanalyse und Nutzungskonzept

Beispiel für eine mögliche Anordnung der Nutzungen

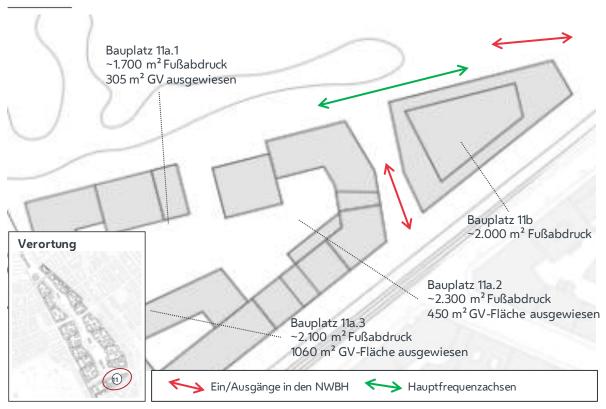
RegioPlan Übersichtskarte Nutzungsvorschlag Bauphase 1&2



- Verteilung von Nutzungen lt. Leitbild in Agglomerationen/Clustern
 - Einkaufsstraße als nutzungsintensivste Zone
 - Esplanade mit konstanten Begleitnutzungen
- Spange als Gebietseingang mit wichtigen **Funktionen**
- Nutzung der zwei Bestandshallen (in Kombination mit umgebender EG-Zone)
- Verortungen nach Priorität
 - gewisse Nutzungen sind standortsensibler, Verortung sollte daher möglichst exakt sein, während andere Nutzungen innerhalb des Baublockes wechseln können
- Differenzierung zwischen fix verorteten Nutzungen (ganzer Kreis) und Vorschlägen (strichlierte Kontur)
- im folgenden Detailsicht je Abschnitt

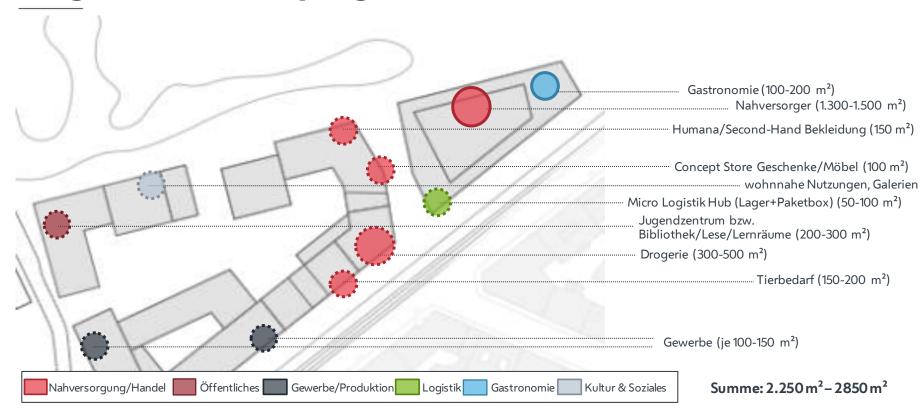


Erdgeschoßzone – Spange Teil 1



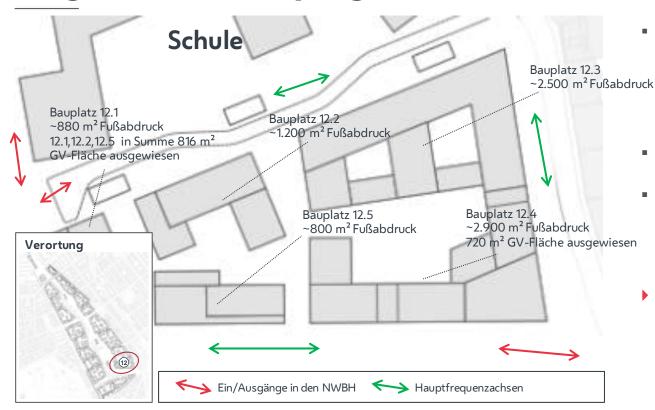
- Besondere Lage Eingang NWBH von Norbahnstraße/Dresdner Straße und Taborstraße (rote Pfeile)
 - Querachse Spange (grün)
- Ankermieter als Frequenzbringer an die Ecklagen (Kombination Nahversorgung + Gastronomie)
 - Supermarkt im Hochhaussockel, um Personen ins Gebiet zu locken
 - kann nur hier sein, da die verfügbare Fläche groß genug ist, BF12 zu wenig Fläche
- Frequenznutzer, um die Handelszone aufzufüllen, entweder im Innenbereich (Spange) oder gesammelt an Taborstraße
 - jeweils andere Seite wird durch Wohnfolgeeinrichtungen (Radund Kinderwagenabstellräume, Müll- und Gemeinschaftsräume etc.) bespielt

Erdgeschoßzone – Spange Teil 1



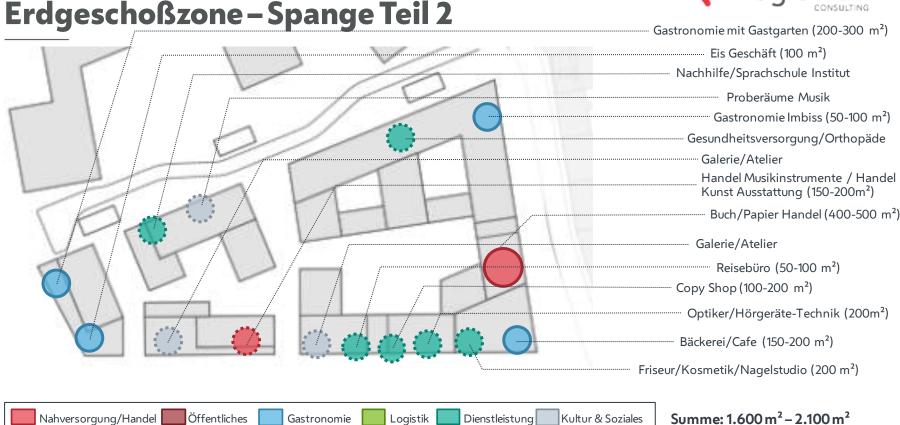


Erdgeschoßzone – Spange Teil 2

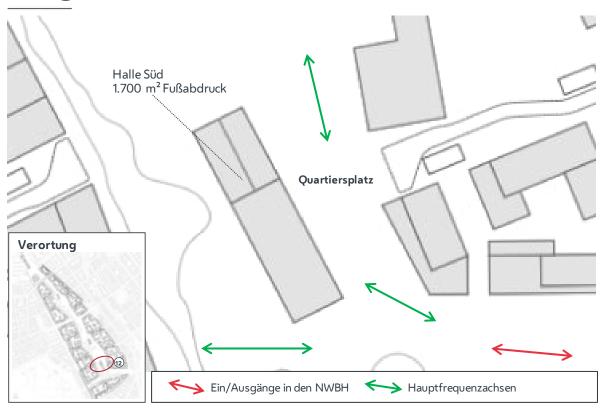


- Gegenstück zu Spange Teil 1
 - Eingang in das Gebiet
 - Achse Richtung Promenade, soll Besucher:innen anziehen
 - Achse Richtung Halle, Quartiersplatz und Schule
- Fokus auf den Handel und ergänzende Dienstleistungen
- Nutzungen mit Verbindung zum Bildungscampus (Lernräume, Proberäume Musikschule, Buch/Papier Geschäft, Eis)
- durch Schulweg auch frequentierte Achse in der Rebhanngasse zusätzlich zur Achse entlang der Spange





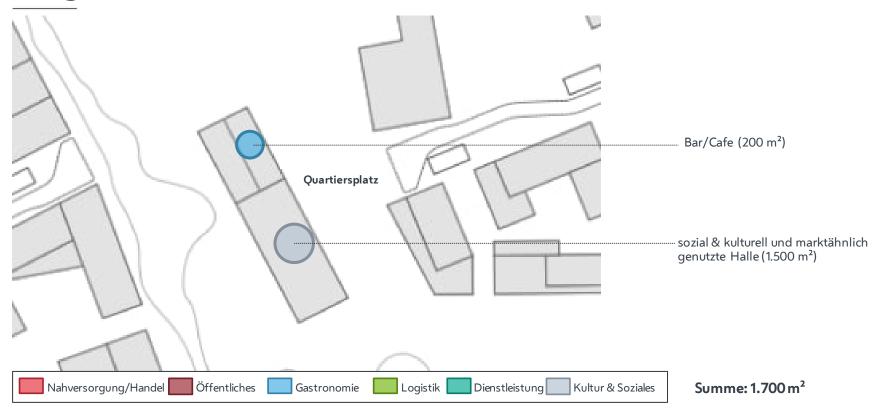
Erdgeschoßzone – Halle Süd



- Lageeigenschaften:
 - Abschluss der Spange
 - Übergang zu Promenade und Grüne Mitte
 - Quartiersplatz
- Schulvorplatz
- sozial und kulturell genutzte Halle für den NWBH und den Bezirk
 - z.B. Kultur, Gastro, Ausstellungen, Markt, Sport
- ergänzende Gastronomie für Veranstaltungen und Bespielung des Platzes

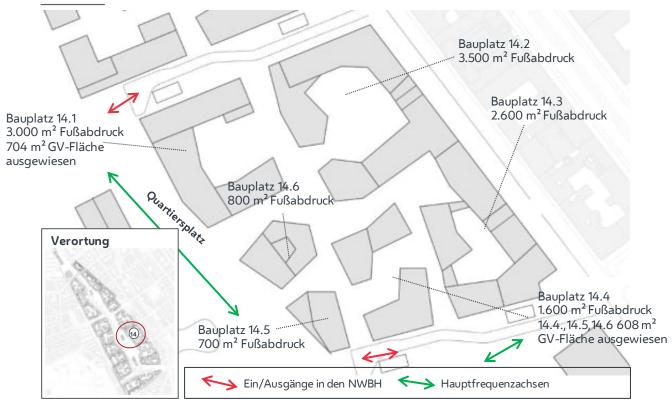


Erdgeschoßzone – Halle Süd





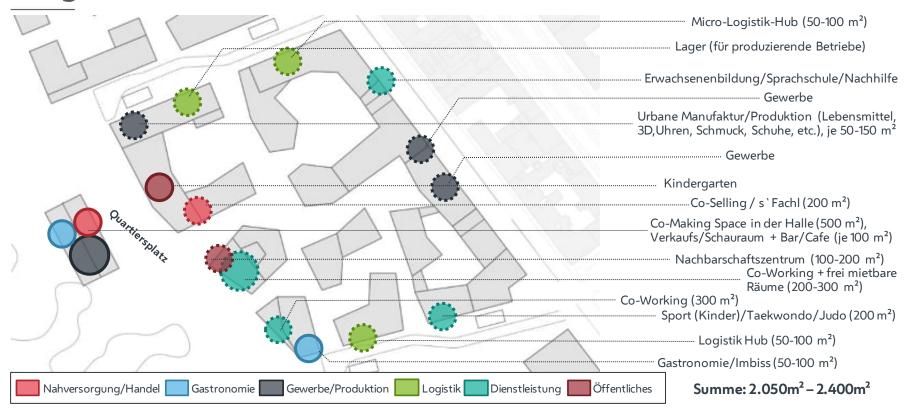
Erdgeschoßzone – Halle Nord



- Wichtige Rolle dieses Abschnittes als Verbindungsstück
- damit Esplanade als durchgehende Achse funktioniert
- zweite Bestandshalle mit vorliegendem Quartiersplatz
- EG Nutzungen mit Fokus auf Esplanade, um Achse zu stärken
- einzelne Nutzungen in den Stichstraßen
- Fokus auf Co-Produktion und Co-Working Angebote

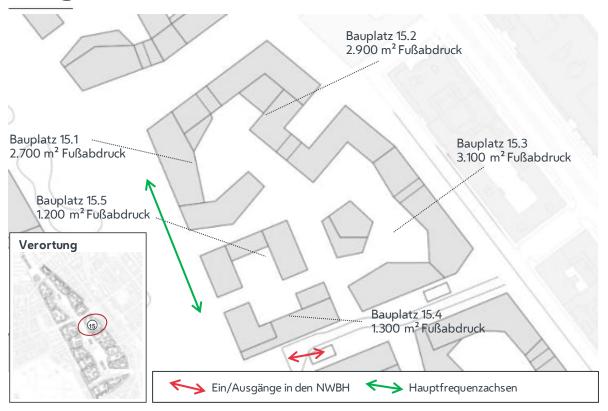


Erdgeschoßzone – Halle Nord



RegioPlan CONSULTING

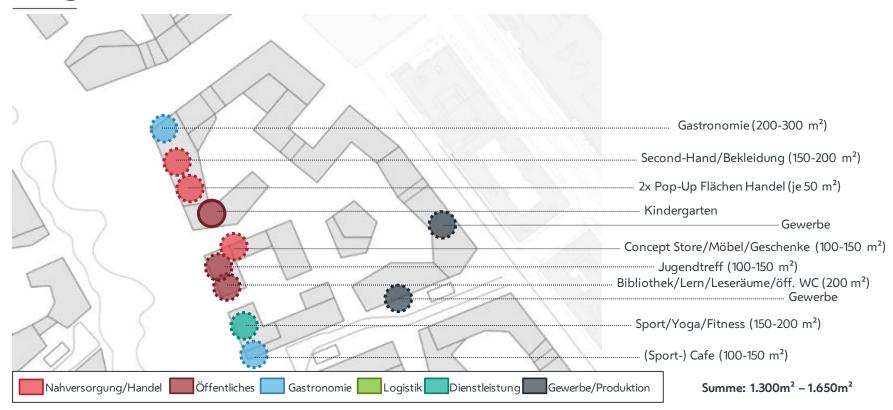
Erdgeschoßzone – NWBH Mitte



- Verortung für gewünschtes
 Flement der Arkaden
 - überdachte witterungsgeschützte Wegverbindung ins Viertel
 - Sichtbarkeit der Shops leicht eingeschränkt (siehe Detail Arkaden)
- Übergang von Esplanade zu Einkaufsstraße
- Fokus der Nutzungen an Esplanade
 - Vereinzelt in Stichstraße
- Ableiten von Frequenzen aus Einkaufsstraße auf die Esplanade
- ▶ Thematischer Übergang durch Sport, Jugend & öffentliche Räume zu Gastronomie & Handel Richtung Einkaufsstraße

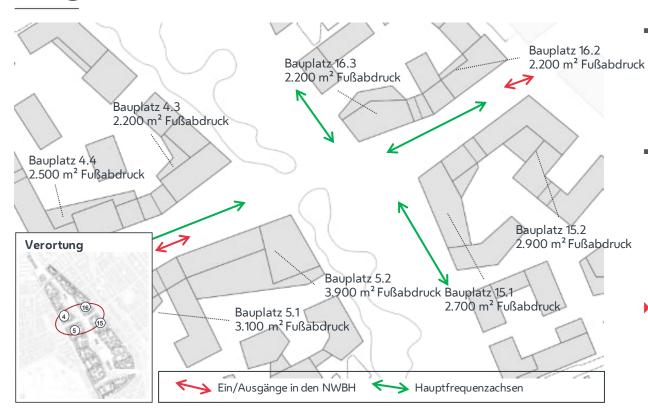


Erdgeschoßzone – NWBH Mitte





Erdgeschoßzone – Einkaufsstraße



- Wichtiger Eingangsbereich in den NWBH um Viertel mit Umgebung zu verbinden
- Erschließung durch Straßenbahn
- Treffpunkt zweier Achsen: Einkaufsstraße und Esplanade
- Ausgestaltung als verkehrsberuhigte Einkaufsstraße
 - Nutzungs-Mix mit Fokus auf Nahversorgung, Handel und Gastronomie
 - ergänzende Angebote im Bereich Gesundheit, Arbeit, Freizeit, Sport etc.
- hohe Dichte/Konzentration an Angeboten für Erfolg erforderlich







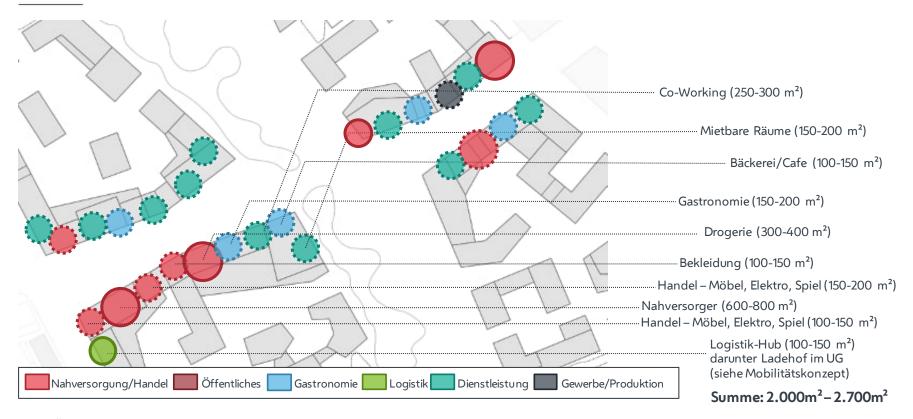


Erdgeschoßzone – Einkaufsstraße Baufeld 4





Erdgeschoßzone – Einkaufsstraße Baufeld 5





aus Auftrag generelles Nutzungskonzept Juni 2023



Bewegungen und Trends in den Erdgeschoßen

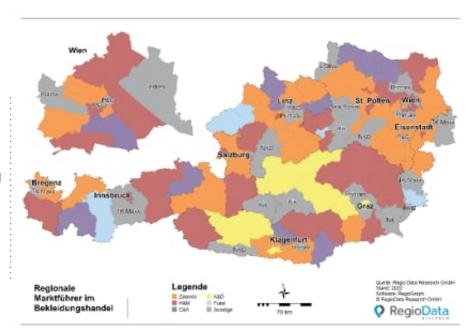
▶ Aufgrund der sich verändernden Wertehaltungen und dem technologischen Wandel ändert sich das Konsumverhalten. Der Handel kann durch eine Anpassung an die Bedürfnisse darauf reagieren, jedoch sind folgende Trends unaufhaltbar:





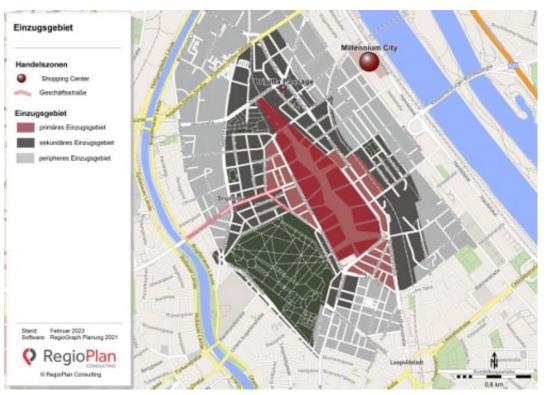
Expansionsstopp in vielen Branchen

- stagnierende stationäre Ausgaben und rückläufige Verkaufsflächen bei vielen Händler:innen führen zu einem Expansionsstopp in den meisten Branchen
 - v.a. Bekleidungshandel, Schuh, Elektro, Buch und Spiel zeigen seit Jahren starke Rückgänge und lediglich Flächenoptimierungen (Verkleinerungen, Zusammenlegungen, etc.)
- Expansion findet nur noch bei wenigen statt:
 - Lebensmittelhandel (allerdings auch hier viel Optimierung sowie strategische Marktpositionierungen)
 - Gastronomie (hier steigen die Ausgaben nach wie vor)
 - Diskonter (sowohl Food, als auch Non-Food zeigen sich als Antithese zum Online Einkauf und expandieren)
- Bekleidung/Schuhe als ursprünglich dominierende Branchen von Einkaufsstraßen schließen Standorte, während Diskonter, Spezialisten und Gastronomen eröffnen
- bei langfristiger Planung ist auf stabile Branchen zu setzen





Einzugsgebiet Nordwestbahnhof 2030/2035



- primäres Gebiet wächst durch Bauphasen A+B sowie Projekte in direkter Umgebung
- sekundäres EZG wächst um +15% bis 2035 v.a. durch Nordbahnhof
- peripheres EZG um +5% durch potenzielle Nachverdichtungen und erhöhte Anziehung des 20. Bezirks durch Aufwertung

2030:

primär 17.300 EW sekundär 26.500 EW

peripher 51 700 FW

2035:

primär 23.300 EW

sekundär 27.900 EW

peripher 52.400 FW

Quelle: Prognose basiert auf vergangener Entwicklung der Baublöcke, zukünftige Entwicklung in Bauprojekten (Nordbahnhof)



Flächenpotenziale Handel

- ▶ Flächenpotenziale nach Branchen und Baufortschritt
 - Berechnet mit Einzugsgebieten und Umsatzpotenzial der jeweiligen Branche

Flächenpotenziale in m²	2030	2035
Lebensmittel neu*	2.780 m ²	3.980 m ²
Drogerie	600 m ²	880 m²
Tierbedarf	540 m ²	760 m ²
Bekleidung	490 m ²	560 m ²
Schuhe	100 m ²	110 m ²
Sport	160 m ²	370 m ²
Buch, Papier	120 m ²	110 m ²
Spiel	110 m ²	130 m²
Elektro	90 m ²	170 m ²
Möbel	310 m ²	480 m ²
Summe Schlüsselbranchen	5.300 m ²	7.530 m ²
Restaurant	2.610 m ²	4.180 m ²
Cafe/Eis	400 m ²	650 m ²
Summe	8.310 m ²	12.360 m ²

~5.600 m² Nahversorgung

~ 2.000 m² sonstiger Handel

~ 4.800 m² Gastronomie

12.000 m² gesamt Potenzial

Quelle: RegioPlan, eigene Berechnungen, *exkl. derzeitigem Hofer am Areal



Betriebstypen im Handel

▶ Beispiele für Betriebstypen

nach Branchen mit durchschnittlichen Flächen

Flächenpotenziale in m² je Branche	Empfehlung 2035	Potenzielle Mieter
Lebensmittel	3.980 m²	Billa Plus oder Eurospar 1.500 m ² , Diskonter (Hofer, Lidl, Penny) 800-1.000 m ² , Supermarkt (Billa, Spar, denn's) 600-800 m ² , Kleiner Supermarkt (zB Etsan) 300-400 m ²
Drogerie	880 m²	zB 2x kleiner BIPA/DM 300-400 m ² oder 1x großer 500-600 m ² , Reformhaus 100 m ²
Tierbedarf	760 m ²	z.B. Fressnapf 300-600 m ² , Zoohandel spezifisch 100 m ²
Bekleidung	560 m²	zB 1x größeres Bekleidungsgeschäft 200-300 m², kleinere filialisierte oder auch lokale Formate je 150-300 m², Vintage Kleidung/Boutique 100 m²
Schuhe	110 m ²	durch Bekleidung & Sport abgedeckt
Sport	370 m ²	Radgeschäft 150 m², Outdoor/Spezialist 150 m² oder Hervis 300-500 m²
Buch, Papier	110 m ²	Papiergeschäft/Geschenkeladen 100 m² oder Konzept ähnlich Libro bis zu 300 m²
Spiel	130 m²	durch Buch, Elektro abgedeckt
Elektro	170 m ²	2x Handy-Shop je <50 m², Haushaltselektronik 100 m² <i>oder</i> Hartlauer o.ä. 200-300 m²
Möbel	480 m ²	2-3x Concept Store/Spezialist je 100 m², Küchenstudio wie P.MAX o.ä. 200 m²,
Restaurant	4.180 m ²	Mischung an Restaurants groß/klein, Art der Küche (Ethno-Küche, heimisch) und Preissegment – ab 100-600 m², Fast-Food Angebote ca. 150 m², Imbiss 30-50 m²
Cafe/Eis	650 m²	Cafes 100-150 m², Bäckerei (mit Cafe) 150 m², Bäckerei ohne Cafe 50 m², Eisgeschäfte 30- 50 m², Bars 50-100 m²
Summe	12.360 m ²	→ entspricht erweitertem Nahversorgungsangebot

Ergebnis: Flächenpotenziale Freizeit und Dienstleistung

Flächenpotenziale und Anzahl potenzieller Standorte

- Berechnet mit Einzugsgebieten und Richtwerten (EW pro Standort, m² je 1.000 EW) der jeweiligen Branche und dienen als Richtwert für eine Bedarfsabschätzung
- Je nach Branche und Marktsituation auch Aufschlag von EW aus sekundärem und peripherem F7G

Тур	Flächenpotenzial 2030	Anzahl Standorte 2030 (Bedarf, gerundet)	2035	Anzahl Standorte 2035 (Bedarf, gerundet)
Friseur	540 m ²	6	710 m²	6-10
Nagelstudio/Kosmetik	240 m²	3	310 m ²	3-5
Kleiderreinigung	290 m ²	4*	370 m ²	4-5*
Schuhreperatur	220 m ²	3	290 m ²	3-4
Fitnesscenter groß	750 m ²	_	920 m ²	-
Fitnesscenter mittel	550 m ²	-	680 m²	-
Fitnesscenter klein	500 m ²	2	630 m ²	2-3
Blumenhandlung	260 m ²	4	340 m ²	4-5
Trafik	480 m²	5	630 m ²	5-7
Geschenke/Basteln	730 m ²	1	960 m ²	1-2
Optiker	170 m ²	1	220 m ²	1

bis zu $6.000 \, \mathrm{m}^2$ durch Dienstleistungen möglich bis 2035

strategische Möglichkeit: Überbedarf generieren, Personen aus dem Umfeld anlocken. kann zu Umsatzrückgängen führen

^{*}bezieht sich nur auf Abholstellen, von wo aus Bekleidung gesammelt und in zentrale Reinigung gebracht wird



Flächenpotenziale: Bildung und Gesundheit

► Flächenbedarf – Bildung und Gesundheit

- zusätzlich zu den Handels- und Dienstleistungsangeboten grobe Richtwerte für Freizeitnutzungen
- Berechnet mit Richtwerten je 1.000 EW bzw. anhand der Konkurrenzsituation argumentiert
- zusätzlich weitere 2.000-2.500 m² möglich durch Weiterbildungs- und Gesundheitsinstitute (privat)

Тур	Konkurrenz (ähnliche Angebote im Umfeld)	Standortefür Projektgebiet
Nachhilfe	6	1
Weiterbildungsinstitute	ca. 15	1 bis 2
Physio/Therapie	ca. 20	2 bis 3

- allgemein öffentliche Flächen/Kinderspielplätze, o.ä. werden im Rahmen der Freiraumplanung großzügig geschaffen
- ergänzend lt. üblichen Planungsvorgaben rund 30-40.000 m² Vereinssportflächen möglich (Sporthallen, o.ä), Orientierungswerte in m² je 1.000 EW auf den NWBH hochgerechnet
- ▶ Zusätzlich zum berechneten Bedarf können vor allem noch kulturelle Angebote je nach Zielgruppe ergänzt werden

Hoher Bedarf an Grün- und Freiraum

> Potenzial für Bildung und Gesundheit in der EG-Zone



Anlieferzonen und Mobilität



- ► Anlieferung/Ladebereiche lt. Mobilitätskonzept
- für Handel und EG-Zonen relevant:
 - Anlieferung generell über die Stichstraßen
 - dort Anlieferzonen, um temporäres Halten und Ausladen zu ermöglichen, um Frequenzstrom nicht zu stören
 - Weitere Zulieferung mit Rollwagen / Hubwagen
 - bei Gebietseingängen zu Spange und Einkaufsstraße (handelsintensive Zonen) eigene Anlieferzonen auf der Straße; LKWs sollen möglichst außerhalb des Gebiets gehalten werden
 - Nahversorger haben höchsten Anlieferverkehr und sollen auch mit Bezug nach "außen" gelegen sein
 - Integration von Anlieferung f
 ür kleine Unternehmen in der EG-Zone in Logistik Hubs
- zusätzlich zu Anlieferzone sind im Bereich Mobilität v.a.
 Mobilitätshubs mit Sharing Angeboten relevant als mögliche Nutzer von EG-Zonen



Mehrgeschoßige Sockelnutzungen





- Ermöglicht unkonventionelle Konzepte
 - Besondere Mieter:innen, Individuelle Anpassung
- Mehr Flächen verfügbar/bespielbar
- Unterscheidung zwischen einsichtigen Flächen und privaten Bereichen einer EG-Nutzung möglich
 - z.B. Co-BereichenWorking mit ruhigen Arbeitsräumen im 1.OG/Galerie

- deutlich schwierigere Vermietung f
 ür Handel
- Nimmt Aufmerksamkeit und Frequenz aus der EG-Zone, weniger Chance auf Belebung der Straßen
- Weniger Flexibilität bei Nachnutzung
 - z.B. bei besonderen Kubaturen oder Raumaufteilung
- Aufwendiger in der Abstimmung mit Bauträgern

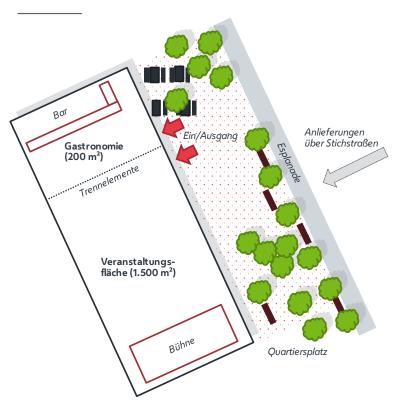
Anwendung im NWBH



- NWBH hat mehr EG Flächen verfügbar als Potenzial an Nutzungen besteht, daher nicht sinnvoll potenzielle EG-Nutzungen in Obergeschoße zu verlegen, auch nicht im Einklang mit Idee der Flexibilität der Nutzungen
 - Auch bei Hochhäusern daher nur EG-Zone bespielen, Belebung der Straßen mit breitem Angebot wichtig
- Mehrgeschoßigkeit nur bei Sondernutzungen empfohlen, wenn diese für das Konzept sinnvoll ist (im Zuge einer Vorverwertung zu eruieren)
 - z.B. Boulderbar, Co-Working, Brauerei

Regio Plan

Detail: Bestandshalle Süd

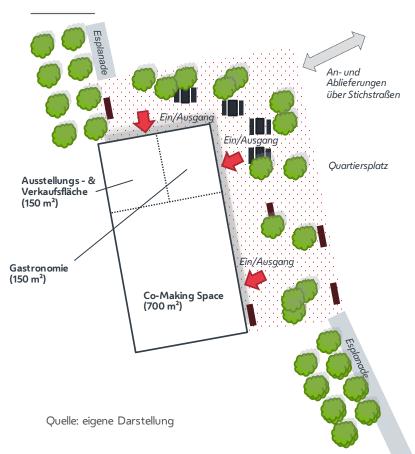


- sozial & kulturell und marktähnlich genutzte Halle für die Umgebung
 - Nordwestbahnhof selbst und Bezirk
- Sanierung der bestehenden Backsteinhalle
 - Referenz MetaStadt Wien 1220
 - Sanierung eines ehem. Gleiswerks
 - Referenz GleisGarten und Halle Neues Landgut Wien
- Mit-Bespielung der Fläche des Quartiersplatz
- Verschiebbare Trennelemente, um Gastronomie w\u00e4hrend Veranstaltungen einzubinden
- Mehrzweckhalle für Konzerte, Ausstellungen, Versammlungen, Bürgerbeteiligung, Lesungen, Nachbarschaftsfeste etc.
- Kernelement des südlichen NWBH, des öffentlichen Raumes und Frequenzbringer
- ▶ bei Veranstaltungen maximal 1.500 Personen gleichzeitig, Gastronomie ~200 Kund:innen/Tag

Quelle: eigene Darstellung



Detail: Bestandshalle Nord



- Kern des Clusters für Urbane Produktion
- Revitalisierung einer bestehenden Backsteinhalle
 - passend für Arbeitsmittel (Raumhöhe, Platz), z.B.
 Tischlereisägen, CNC-Fräsen, Staffeleien etc.
 - eigenes Gebäude (wenig Lärmkonflikte)
- Referenz: Werksalon Co-Making Space Wien, 22. Bezirk
 - offene Werkstatt, Atelierplätze sowie fixe Arbeitsorte für Co-Making und Co-Working
- verbundene Ausstellungs- und Verkaufsfläche für gemeinsamen Vertrieb der Produkte
- Gastronomie f
 ür Bespielung des Quartiersplatzes
- Verbindung mit Platz möglich
 - selbstgestaltete Holzmöbel
 - Workshops f
 ür die Nachbarschaft
- ► Herzstück und Symbolträger für Urbane Produktion, Anziehung von kreativen Bewohner:innen

Regio Plan

Detail: Arkaden





Quelle: eigene Aufnahme, StreetTUner

- Verbindungsstück entlang der Esplanade zwischen Süden und Finkaufsstraße
- Erweiterung der Esplanade durch Bereich unter Arkaden
- Witterungsgeschütztes Handels- und Gastronomieangebot
- Übergang zu dem Park mitdenken und ermöglichen
- Referenz Austria Campus Wien (oberes Bild) zeigt Nutzungen von Arkaden im Neubau
 - Arkadenbespielung funktioniert dort am besten mit Gastronomie, Büro Campus mit Gastronomieflächen unter Arkaden im Sockel
 - Nutzung des Bereiches der Arkaden für Sitzgelegenheiten
- Arkaden bei mangelnder Gestaltung potenzielle Konflikträume (Angsträume, Lärm, Schmutz)
- Gestalterische Ansprüche an Arkaden sowie geeignete Nutzungen, um Arkaden zur Geltung zu bringen und Fehlentwicklungen zu vermeiden



Städtebauliches Element: Arkaden

- Arkaden als Baustein für die Gestaltung von Sockelzonen
 - Möglichkeit der Verwendung im NWBH als identitätsstiftendes abwechslungsreiches Element der Sockelzone



- überdachter, geschützter öffentlicher Raum
- Förderung von Fußgängerverkehr und Flanieren
- Schaffung von Möglichkeiten für Gastronomie und Einzelhandel an öffentlichen Plätzen
- Verbesserung der städtebaulichen Qualität und Ästhetik von Sockelzonen
- Schaffung von Abwechslung und Auflockerung im Stadtbild
- Leitung von Fußgängerströmen durch Arkadenverlauf



- mögliche Einschränkungen von Sichtachsen, Blickbeziehungen und Orientierung
- mögliche Schaffung von dunklen unattraktiven Ecken / Angsträumen
- hohe Kosten für Bau und Wartung der Arkaden
- mögliche Reduktion von Tageslicht für die EG-Zone
- → nur an Stellen zu empfehlen, wo Fußgängerleitung erwünscht und keine Blickbeziehungen auf die andere Straßenseite erforderlich sind

Regio Plan

Detail: Markthalle

- Identitätsstiftendes Element für den nördlichen Teil des NWBH
- Aufwertung der Umgebung im 20. Bezirk
- Ankerpunkt und Kernelement des nördlichen Gebietseinganges
 - Bespielung des Platzes zwischen den Hochhäusern
 - Anziehung von Passant:innen
 - Verkörperung der Leitgedanken des NWBH
 - Qualität, Produktion, Nachhaltigkeit
- Aufteilung in permanenten Teil (indoor) und temporäre Nutzung des Platzes (outdoor)
 - Verschiedene Nutzungen als Genussmarkt, Gastronomie und Bauernmarkt
- Verknüpfung mit urbaner Produktion Lebensmittel im nördlichen Teil des NWBH
- Anwendung von moderner Technologie (vertical farming) als Produktionsform und Gestaltungselement



Referenz 1: Markthalle am Viktualienmarkt in München



Referenz 2: Marktplatz mit temporären Ständen in den Niederlanden





Detail: Nordwestbahnstraße

- ▶ Nordwestbahnstraße als wichtige Achse mit existierender Nutzungsvielfalt, gestaltet die Überleitung in die Bestandsstadt
- b daher mehrere Aspekte bei der Planung zu bedenken (lt. Input Wirtschaftsagentur):
- attraktive Betriebsflächen für Gastronomie, Einzelhandel und Dienstleistungen in der Sockelzone der neuen Bebauung als einladende Geste an die Bestandsstadt (keine Ausbildung einer "Rückseite")
- nutzungsflexible Sockelzone für unterschiedliche (betriebliche) Konzepte
- betriebliche Nutzungen mit Lieferverkehr müssen sich aufgrund der geplanten großzügigen Vorzone an der Ostseite (Grünstreifen, Rad- und Fußweg) auf die Eckbereiche mit den Stichstraßen konzentrieren
- Vorzone sollte ein Ort der Begegnung und des Verweilens sein
 - Sockelzone sollte daher abwechslungsreich gestaltet sein und könnte z.B. auch Nutzungen aus dem Dienstleistungssektor, dem Kulturbereich oder der Kreativwirtschaft aufnehmen
- Erhalt bestehender Betriebsstrukturen auf der Westseite



Ziele und Optionen Referenzen



Ziele für das Management eines Stadtteils

allgemeine Gründe für die Einrichtung eines Managements (Auszug – für das Projekt zu definieren)

- Förderung des Aufbaus einer gut vernetzten Bewohner:innenschaft funktionierendes soziales Zusammenleben, Integration von neuen Bewohner:innen, gelebte Inklusion, auch von Rand-Zielgruppen
- Bespielung der dafür ausgewiesenen Erdgeschoßzonen mit der Zielgruppe und dem Standort entsprechenden Angeboten aus den Bereichen Handel, Dienstleistung, Gastronomie, Medizin, Bildung, Kultur, Soziales, etc. →
 Förderung der Stadt der kurzen Wege und der Lebendigkeit des Stadtteils
- Bespielung von Allgemeinflächen, Gemeinschaftsflächen und Räumen etc. → Förderung von attraktiven Freizeit-Angeboten für Bewohner:innen, Belebung des öffentlichen Raums
- Schaffung einer zentralen Servicestelle für Bewohner:innen, Anrainer:innen, Interessent:innen Information, Orientierung, Ideen, Beschwerde etc.
- Qualitätsmanagement: Umsetzung vs. Planung siehe Qualitätssicherungsbeirat
- Unterstützung der Gewerbemieter:innen bei Besiedelung, Eröffnung und langfristig erfolgreiche Bespielung
- Unterstützung der Bewohner:innen bei Wohnungssuche, Einzug, Ankommen etc.



Aufgaben für das Management eines Stadtteils

- im Folgenden werden verschiedene Arten des Managements und deren Aufgaben unterschieden:
- Aufgaben Quartiersmanagement: Besiedelungsmanagement, Beschwerdemanagement, Baustelleninformation und Orientierung, Kundenservice und Kundeninformation, Belebungsmaßnahmen (Events, Workshops, etc.), Vermarktung, Image-Arbeit, Unterstützung Gewerbetreibende, Führungen, Pressearbeit, etc.
- Aufgaben Sockelzonenmanagement: Festlegung Nutzungsmix, Abstimmung Grundrisse und Ausstattungen mit den Bauträgern, Vermarktungsmaterialien, Bearbeitung Interessentenanfragen, Besichtigungen, Mietverträge, Begleitung bei Ausbau, Genehmigungen und Besiedelung, Management Mängel Begleitung beim Geschäftsstart, Betreuung der Gewerbetreibenden-Community, Koordination mit dem Vermieter, etc.

Optionen und Beispiele für Stadtteilmanagements



- Set Up und Beispiele für Quartiersmanagement:
 - Nordbahnviertel Neu privat, von den Bauträgern beauftragt und finanziert
 - Seestadt Aspern Gebietsbetreuung in Zusammenarbeit mit 3420 Development
 - Sonnwendviertel Caritas Stadtteilarbeit (2016-2018) und Gebietsbetreuung
 - Oberes Hausfeld Attaca, privat von den Bauträgern beauftragt und finanziert
 - Reininghausgründe Graz Eigentümerboard
 - Gebietsbetreuung Wien Betreuung in allen Bezirken und Stadtteilen
- Finanzierung/Geschäftsmodell/Risikoübernahme und Beispiele für Sockelzonen management
 - Langfristiger Generalmieter mit 100% Leerstandsrisiko und 100% Flexibilität in der Vermietung und Preisgestaltung, Erlös-Anteil für Bauträger – Beispiel: Nordbahnviertel Service GmbH
 - Langfristiger Teilmieter für bestimmte Geschäftszonen, z.B. die zentrale Einkaufsstraße mit A-Lage Beispiel: SES in Aspern Seestadt
 - Mietpreisdeckelung für bestimmte Geschäftszonen, finanzieller Ausgleich über darüber liegende Wohnungen, mit Verwertung über den Bauträger – Beispiel: Sonnwendviertel
 - Verwertung direkt durch den Bauträger Einzellösungen für die einzelnen Objekte Beispiel: Oberes Hausfeld



Wesentliche Fragen für Planung und Set Up

- Für welche Zielgruppen des Stadtteils soll das Management Ansprechpartner sein?
- Welche Bereiche des Stadtteils bzw. des Lebens im Stadtteil sollen gemanagt werden? Welche Aufgaben soll das Management übernehmen?
- Öffentlich oder privat? Auftraggeber Stadt Wien und/oder Bauträger? Wie wird das Management finanziert?
- Wann soll das Management seine Arbeit aufnehmen? Wann soll das Management seine Arbeit beenden?
- Wie sehr und auf welche Art integriert das Stadtteilmanagement die Zielgruppen vor Ort? Wie wird zur Mitgestaltung und Partizipation eingeladen?
- Wie tritt das Stadtteilmanagement nach außen auf?
- ...
- ▶ im Detail wurden im Folgenden die Umsetzungen von Sockelzonenmanagements in der Seestadt, dem Nordbahnviertel und dem Projekt Oberes Hausfeld ausgeführt
- diese sollen als Inspiration für eine mögliche Anwendung im Nordwestbahnhof dienen



Ziele und allgemeine Anmerkungen

- Betriebsszenarien für das Sockelzonenmanagement für das Stadtentwicklungsgebiet Nordwestbahnhof
- Grundlage für die Eingrenzung möglicher Betriebsarten und Definition der nächsten Schritte auf dem Weg zur Entscheidung für ein Betriebsszenario
- Betrachtete Stadtentwicklungsgebiete: Nordbahnviertel, Seestadt Aspern, Oberes Hausfeld
- Allgemeine Anmerkungen:
- für das tiefe und genaue Verständnis jedes einzelnen Szenarios des Sockelzonenmanagement sind vertiefende Gespräche mit unmittelbar Mitwirkenden des jeweiligen Szenarios unbedingt erforderlich!
- die vorliegenden Recherchen geben einen Überblick, gehen aber auf viele vertragliche und sehr komplexe Details der jeweiligen Vereinbarung zum Sockelzonenmanagement nicht ein
- für den Set Up eines Sockelzonenmanagement für das Stadtentwicklungsgebiet Nordwestbahnhof kann die theoretische Auseinandersetzung mit den Szenarien zwar einen ersten Überblick liefern sie kann jedoch nur als Grundlage und Entscheidungshilfe für weitergehende praktische Auseinandersetzungen mit allen Stakeholdern und potenziellen Betreiber:innen dienen
- jedes Stadtentwicklungsgebiet und die entsprechenden Voraussetzungen und Rahmenbedingungen der Stakeholder sind so individuell und unterschiedlich, dass für das Sockelzonenmanagement nicht mit einer fertigen Schablone gearbeitet werden kann, sondern die individuell optimale Lösung für das Sockelzonenmanagement für das Stadtentwicklungsgebiet Nordwestbahnhof gemeinsam erarbeitet werden muss!



1 Nordbahnviertel

- ▶ Die Nordbahnviertel Service GmbH mietet alle gewerblich nutzbaren Flächen in der Erdgeschoßzone in den beiden Entwicklungsgebieten "Bruno-Marek-Allee mit Bildungscampus" und "Freie Mitte-Vielseitiger Rand" von den Bauträgern an und vermietet diese an unterschiedlichste Nutzer weiter.
- Auftraggeber: Bauträger-Konsortium, bestehend aus mehreren Bauträgern mit unterschiedlichen Ausrichtungen in der Wohnraumentwicklung (freifinanziert, gefördert, gemeinnützig)
- Auftragnehmer: Nordbahnviertel Service GmbH
- Grund für die Einführung eines Sockelzonenmanagements: Verankerung in vertraglicher Vereinbarung
- Vertragsdauer: lang (> 10 Jahre)
- Flächen in Betreuung der Betriebsgesellschaft: rund 25.000 m² BGF
- Anzahl Geschäftslokale in Betreuung der Betriebsgesellschaft: rund 70-80
- Start der Betreuung: Während der Errichtung der Wohnungen im Entwicklungsgebiet "Bruno-Marek-Allee mit Bildungscampus"
- Ende der Betreuung: Bei Vertragsende
- Verteilung des Leerstandsrisikos zwischen Bauträger und Betreibergesellschaft: Liegt zu 100% bei der Nordbahnviertel Service GmbH



1 Nordbahnviertel

- Gestaltung Vermietpreise an die Mieter:innen der EG-Zone: 100% bei der Nordbahnviertel Service GmbH
- Preisgestaltung in der Vermietung von Bauträgern an Betreibergesellschaft: Fixpreis + Erlös-Anteil
- Freiheit in Programmierung der Nutzungen für die EG-Zone: beinahe 100%, nur einige wenige Nutzungen, wie z.B. Rotlicht, Wettbüro wurden ausgeschlossen
- Flächen in der Verantwortung der Betreibergesellschaft: 100%, unabhängig von Lage und Ausgestaltung der EG-Flächen

Vorteile für Bauträger	Nachteile für Bauträger
Durch die Gesamtverantwortung kann die Betreibergesellschaft flexibel agieren und der Zielgruppe und dem Standort entsprechende Nutzungen realisieren	Für manche Flächen (erlöswirksame Frequenzbringer) könnten die Bauträger höhere Preise in der direkten Vermietungerzielen
"Sorglos"-Paket für den Bauträger – 100% Leerstandsrisiko bei Betreibergesellschaft	Gestaltungsmöglichkeit / Mitspracherecht bei Vermietung nicht gegeben
Die Betreibergesellschaft ist ein einziges Gegenüber für die Strategie, Vertragsgestaltung, laufende Betreuung der Mieter:innen, etc. – keine Einzelbetreuung der Mieter:innen	
Die Betreibergesellschaft ist ein Gegenüber bei der Abstimmung der baulichen Gestaltung und Grundrisskonfiguration für die Lokale im EG	



1 Nordbahnviertel

Vorteile für Betreiber	Nachteile für Betreiber
Flexibilität in Gestaltung von Mietpreisen und Mietverträgen	Leerstandsrisiko 100% → erlösmindernde Umstände wie z.B. Corona und Verzögerungen in der Errichtung wirken sich zu 100% auf den Business-Case der Betreibergesellschaftaus
Gestaltungsfreiheit bei Programmierung des Nutzungsmix für das Erdgeschoß	Keine Möglichkeit die Anmietung und Verwertung von einzelnen Flächen abzulehnen, die z.B. aufgrund von Ausgestaltung und Grundriss sehr schwer zu verwerten sind oder viel späterfertig gestellt werden als geplant
Flexibilität bei baulicher Ausgestaltung und Grundrisskonfiguration (soweit das die Gesamtkonfiguration des Gebäudes zulässt)	
Finanzieller Ausgleich über Mietflächen	

Erfolgsfaktoren Management Nordbahnhof bzw. Empfehlungen für Nordwestbahnhof:

- sehr detaillierte Ausarbeitung und vertragliche Festhaltung aller gegenseitigen Rechte und Pflichten, inkl. Exit-Szenarien
- Fokussierung auf die Kernkompetenzen des jeweiligen Partners (Wohnbauträger Wohnbauentwicklung, Betreibergesellschaft – Gestaltung und Verwertung EG-Zonen)
- großes gegenseitiges Vertrauen notwendig (gemeinsam getragener Erfolg und Misserfolg, hohe gegenseitige vertragliche Abhängigkeit)



- In der Seestadt Aspern werden die Aufgaben aufgeteilt, es gibt ein Sockelzonenmanagement und ein Stadtteilmanagement. Diese beiden Bereiche werden von unterschiedlichen Institutionen betreut.
- Betreuung Sockelzonenmanagement
 - Wien 3420 Aspern Development AG, mit Tochter Wien 3420 Holding GmbH als Entwickler SES Spar European Shopping Centers als Property/Center Manager wie bei Shopping Centern
 - Joint Venture gemeinsame Einkaufsstraßen GMBH als Einkaufstraßenmanagement
- Betreuung Stadtteilmanagement
 - durch die Entwicklungsgesellschaft 3420
 - Bedürfnisse der Bewohner im Fokus, Räume für Bewohner in jeder Bauetappe, z.B. als Nachbarschaftsraum für Kultur etc.; nicht wirtschaftlich





- Auftraggeber: Die Interessentensuche erfolgte über die Wien 3420 / Wirtschaftsagentur Wien. Es wurden mit insgesamt 5 großen Betreibern, die die Marktlage in Österreich und Wien gut kennen, zum Thema erste gemanagte Einkaufsstraße Kontakt aufgenommen (REWE, EKAZENT, Auhof, SES - Spar European Shopping, WKO Einkaufsstraßenabteilung)
- Auftragnehmer: aspern Seestadt Einkaufsstraßen GmbH
- Grund für die Einführung eines Sockelzonenmanagements: Sicherung der (branchenspezifischen)
 Grundversorgung von Beginn an, in der Folge stabile Entwicklung des Nahversorgungsangebots gemäß der etappenweisen Bevölkerungsentwicklung
- Vertragsdauer: unbefristet
- Flächen in Betreuung der Betriebsgesellschaft: rund 7.000 m² Etappe Süd, rund 1.600 m² Seeterrassen, rund 15.000-17.000 m² Einkaufsstraße Nord
- Die Kernzonendefinition der "Roten Zone Einkaufsstraße" entwickelte sich bereits aus dem Masterplan (2007) in laufender Weiterentwicklung mit nachfolgenden Konzepten und Planungen (z.B. Partitur des Öffentlichen Raums (2009), Gendermainstreaming-Planung etc.). Dazu Auszug aus der Partitur:
 - "Die Rote Saite wird vorwiegend von kommerziellen und kulturellen Aktivitäten geprägt. Die Aktivitäten werden sich an bestimmten Orten entlang der Roten Saite konzentrieren; gleichzeitig wird eine Überlagerung von unterschiedlichen Aktivitäten angestrebt."

Quelle: Gespräch mit Martin Hesik (3420 aspern development GmbH) und Martin Hemetsberger (SES GmbH)



- Detailfestlegung der Flächen und Zonen für das Management im Laufe der Entwicklung der weiteren Bauphasen
- Start der Betreuung: Laut Info RegioPlan ab der ersten Bauphase, Ende der Betreuung: Bei Vertragsende
- Verteilung des Leerstandsrisikos zwischen Bauträger und Betreibergesellschaft: Liegt zu 100% bei der aspern Seestadt Einkaufsstraßen GmbH (Erg.: bei den gemanagten Lokalen der "roten Zone")
- Gestaltung der Vermietpreise an die Mieter:innen der EG-Zone: Liegt laut Info RegioPlan zu 100% bei der aspern Seestadt Einkaufsstraßen GmbH
- Preisgestaltung in der Vermietung von Bauträgern an die Betreibergesellschaft: festgelegt über Kaufvertrag + Indexierungsregelungen
- Freiheit in Programmierung der Nutzungen für die EG-Zone: laut Info RegioPlan Flexibilität für aspern Seestadt Einkaufsstraßen GmbH gegeben, für die Bauträger gibt es für die restlichen EG-Flächen viele ausgeschlossene Nutzungen, für die die aspern Seestadt Einkaufsstraßen GmbH das Exklusivitätsrecht für die von ihr betreuten Flächen aber auch für die Branchen hat (z.B. Retail, Gastronomie).
- Ziel: Sicherung der Grundversorgung für die Bewohner in jeder Bauphase
- Flächen in der Verantwortung der Betreibergesellschaft: in definierten Kernzonen und für definierte Branchen
- Fokus auf Retail, Nahversorgung, Retail und Gastronomie, eher Fokus auf die ertragswirksamen Flächen Bsp: Seeparkquartier: 3.500 m² gemanagt, 2.000 nicht gemanagt; gewerbliche OG Nutzung ausgenommen
- bei künftigen Zonen: eher nur in Zonen mit ausgeprägter Passantenfrequenz wird ein Management angestrebt, dort aber dann Richtung 100% gemanagt.



Ablauf von der Planung bis zu Vermietung

- ursprüngliche stadtplanerische Metaidee, Versorgerachse als Basis, kam teilweise von RegioPlan (Nutzungskonzept)
- Einkaufsstraßen GmbH ist über den Kaufvertrag eingefädelt und Hauptmieter der relevanten Flächen
- wenn ein Bauträger ein Grundstück kaufen will, gibt es den Qualitätenkatalog, der z.B. den Anteil Nicht-Wohnflächen regelt und auch die Vorgaben für die EG-Zone
- meist ist 20% Nicht-Wohnen im Vorfeld vorgeschrieben
- darin muss der Bauträger z.B. auch Gemeinschaftsflächen herstellen
- ausgewählte EG-Zonen werden dann durch die Einkaufsstraßen GmbH als Hauptmieter angemietet (m², Bau und Ausstattungsbeschreibung im Vorfeld festgelegt) und an einen Untermieter vermietet, der laut Nutzungskonzept / Sollkatalog passt



Vorteile für Bauträger	Nachteile für Bauträger
"Große" Ankermieter-Flächen in sicherer und erfahrener Hand in der Vermietung, lückenlose Absicherung der Grundversorgung für die Bewohner in jeder Bauphase	Schwerer vermietbare und weniger erlöswirksame Flächen verbleiben bei den Bauträgern und müssen von den Bauträgern selbst vermietet/bespielt werden
"Sorglos"-Paketfür den Bauträger – 100% Leerstandsrisiko bei Betreibergesellschaft	Gestaltungsmöglichkeit / Mitspracherecht bei Vermietung nicht gegeben
Die Betreibergesellschaft ist ein einziges Gegenüber für Teile des Quartiers die Strategie, Vertragsgestaltung, laufende Betreuung der Mieter:innen, etc.	Vorgegebene und genau definierte Rahmenbedingungen für Vermietung/Bespielung und Ausgestaltung EG bereits bei Ankauf des Grundstücks It. Konzept der "Roten Zone"
Die Betreibergesellschaft ist ein Gegenüber bei der Abstimmung der baulichen Gestaltung und Grundrisskonfiguration für die Lokale im EG	
Schnittstellenfunktion der Betreibergesellschaft/Wien3420 – Anfragen von Gewerbetreibenden, die nicht in die Bespielung der Betreibergesellschaft passen, werden an die Bauträger weitergeleitet	
Integration des Stadtteilmanagements in eine städtische Organisation	

Quelle: Gespräch mit Martin Hesik (3420 aspern development GmbH) und Martin Hemetsberger (SES GmbH)



Vorteile für Betreiber	Nachteile für Betreiber
Flexibilität in Gestaltung von Mietpreisen und Mietverträgen (z. B. "Orchideenlokal" United Incycling: Mietfreistellung für das erste Jahr etc.) für das beste Shopkonzept, weiters gibt es auch branchenabhängig Unterstützungs- und Einschleifregelungen (nach dem ersten Jahr oder umsatzabhängige Mietpreise mit Vollzahlung erst später)	Leerstandsrisiko 100%, erlösmindernde Umstände wie z.B. Corona und Verzögerungen in der Errichtung wirken sich zu 100% auf den Business-Case der Betreibergesellschaft aus
Gestaltungsfreiheit bei Programmierung des Nutzungsmix für das Erdgeschoß	
Flexibilität bei baulicher Ausgestaltung und Grundrisskonfiguration (soweit das die Gesamtkonfiguration des Gebäudes zulässt)	
Fokus auf erlöswirksame Flächen die vermutlich zu einem überwiegenden Anteil an Filialisten vermietet werden können	

Quelle: Gespräch mit Martin Hesik (3420 aspern development GmbH) und Martin Hemetsberger (SES GmbH)



Erfolgsfaktoren Szenario Seestadt bzw. Empfehlungen für Nordwestbahnhof:

- zu Beginn muss definiert werden, für welche Flächen ein Management erforderlich ist, strategisch die "zentralsten und wichtigsten Flächen" des Gebietes
- für diese Flächen muss das Sockelzonenmanagement zwingend von Beginn der Entwicklung an eingesetzt werden (früher Start der Vermittlung, Mieter:innengespräche etc.)
- positive Beispiele und Erfolgserlebnisse / Vorzeige-Vermietungen in der ersten Bauphase / in den ersten Bauphasen sind wichtig für die Integration und Überzeugung aller Stakeholder
- kleinere Flächen in der Vermietung notwendig (Anm.: die Geschäftsflächengrößen sind ja auch branchenabhängig, wie etwa bei Trafiken, Bäckereien, Floristen etc.)
- eine Beteiligung / Involvierung der öffentlichen Hand ist wünschenswert, um die geforderten Qualitäten im Quartier langfristig aufrecht halten zu können



- die Bauträger beauftragen Kombination aus herkömmlichen Maklerbüro (Otto Immobilien) und als Partner art:phalanx (Agentur für Kultur und Urbanität) für kulturelle und soziale Nutzungen für die Vermittlung der EG-Lokale entlang der Handelsachse im geplanten Stadtentwicklungsgebiet Oberes Hausfeld
- Otto Immobilien und art:phalanx treten aber nicht als Mieter:innen auf, sondern sind für die Verwertung und Vermittlung der Flächen zuständig, das tatsächliche Mietverhältnis bleibt beim jeweiligen Bauträger
- das Stadtteilmanagement wird in weiterer Folge durch die Gebietsbetreuung übernommen werden
- es gab Vorarbeiten zur Konzeptionierung des Nutzungsmixes von der Leerstandsagentur Nest und dem Büro SUPERWIEN. Diese Überlegungen sind zu einer zu frühen Phase im Projekt angestellt worden, sollen aber zu einem späteren Zeitpunkt wieder herangezogen werden (Kontakt zu Nest wird auch wieder gesucht)
- für die Aktivierung der Sockelzone steht ein Ausgleichsfonds von 2.6 Mio Euro zur Verfügung dieses Budget stammt von einer Einmalzahlung von allen Bauträgern, Bauträger ohne gewerbliche Nutzung in der EG-Zone sind von dieser Zahlung ausgenommen



- Auftraggeber: Bauträger
- Grund für die Einführung eines Sockelzonenmanagements: Wunsch der Bauträger nach einer zentralen Lösung für Bespielung/Verwertung der EG-Zonen
- Flächen in Betreuung der Betriebsgesellschaft: Rund 8.000 m² Flächen für Vermietung in der Aktivierungszone/entlang der Einkaufsstraße. Es gibt weitere Flächen, die aber nicht durch Otto Immobilien oder art:phalanx verwertet werden, sondern gänzlich in der Verantwortung der Bauträger bleiben hier werden z.B.: Räumlichkeiten im EG durch Baugruppen bespielt.
- Flächen für Supermärkte wurden zu einem frühen Zeitpunkt verortet und sind nicht Teil der 8.000m², die Vermietung an die Supermärkte wird direkt vom jeweiligen Bauträger und ohne weitere Unterstützung abgewickelt.
- zusätzlich sollen pro Bauphase alle Bauträger dieser Bauphase an einem Tisch über die Verteilung der Nutzungen untereinander sprechen und sich abstimmen
- Anzahl Geschäftslokale in Betreuung der Betriebsgesellschaft: nicht bekannt, wie viele Geschäftslokale schlussendlich durch Otto Immobilien oder art:phalanx vermittelt werden
- Start der Betreuung: Laut Info RegioPlan ab der ersten Bauphase
- Ende der Betreuung: Nach 10 Jahren



- Verteilung des Leerstandsrisikos zwischen Bauträger und Betreibergesellschaft: Es gibt keine Betreibergesellschaft, sondern lediglich die Vermittlung von Flächen
- Gestaltung der Vermietpreise an die Mieter:innen der EG-Zone: Liegt dementsprechend zu 100% bei den Bauträgern. Für die Bauträger gibt es einen Ausgleichsfonds, der Ausgleich schaffen soll, zwischen Mieter:innen und Nutzungen die finanziell unterstützt werden müssen und Mieter:innen, die solch eine Unterstützung nicht benötigen. In den Bauphasen wird auch mit Staffelpreisen gearbeitet werden.
- ebenso soll der Ausgleichsfond für den Ausgleich von Leerstand herangezogen werden
- Preisgestaltung in der Vermietung von Bauträgern an die Betreibergesellschaft: Es gibt keine Betreibergesellschaft
- Freiheit in Programmierung der Nutzungen für die EG-Zone: Ein Konzept von Otto Immobilien und art:phalanx für die EG-Nutzungen wird erstellt, an dieses angelehnt finden die Vermittlungen statt
- Flächen in der Verantwortung der Betreibergesellschaft: Keine



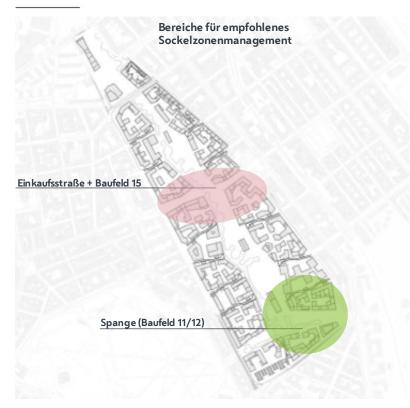
Vorteile für Bauträger	Nachteile für Bauträger
Unterstützung in der Vermietung und Vermittlung bei einem definierten Teil der EG-Flächen	Vertragliche Arbeit für Mietverträge bleibt bei den Bauträgern
Kombination aus Fokus auf "klassische, erlöswirksame" Flächen mit Unterstützung durch Otto Immobilien und Fokus auf kulturelle und soziale Nutzungen mit Unterstützung durch art:phalanx	Viele unterschiedliche Mieter:innen mit vielen unterschiedlichen Hintergründen und Ausgangsbedingungen als vertragliches Gegenüber
Letztentscheidung über Mietvertragsbedingungen, Preise etc. liegt bei den Bauträgern	Ein Teil der Flächen bleibt in der Verantwortung der Bauträger und muss durch Strukturen/Organisationen der Bauträger bespielt und gemanagt werden
Integration des Stadtteilmanagements in eine städtische Organisation	

Erfolgsfaktoren Szenario Oberes Hausfeld bzw. Empfehlungen für Nordwestbahnhof:

• heute noch keine Aussage dazu möglich



Handlungsempfehlungen für 1. und 2. Phase



Quelle: ÖBB Immobilien GmbH, eigene Darstellung

- Sockelzonenmanagement empfohlen für:
 - Baufelder 11 und 12 (Phase 1 in Abstimmung mit Qualitätssicherungsverfahren) sowie Einkaufsstraßeinkl. Baufeld 15
- paralleles Quartiersmanagement ab Wohnungsvergabe
 - idealerweise durch dieselbe Organisation wie Sockelzonenmanagement
 - Quartiersmanagement koordiniert in Zusammenarbeit mit externen Experten und Bauträgern restliche Sockelflächen
- Konzept und Vorgaben des Sockelzonenmanagements bereits vor Baufeld-Vergabe einrichten und an Bauträger überbinden
 - Aufgaben: Vermittlung, Mieter:innengespräche, Abstimmung der Nutzungen, Unterstützung bei Einzug und Anpassung der Räumlichkeiten etc.
- detaillierte Festlegung der Rechtsform des Managements und Abstimmung mit den Bauträgern
 - detaillierte Ausarbeitung und vertragliche Festhaltung aller gegenseitiger Rechte und Pflichten, inkl. Exit-Szenarien
 - Aufteilung des Leerstandsrisikos auf Management oder Bauträger, Finanzierung des Managements und Laufzeit etc.
 - Aufgaben Management Sockelzone vs. Quartier festlegen
- Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand sowie Stadtteilmanagement/Gebietsbetreuung, um die geforderten Qualitäten im Quartier langfristig aufrecht halten zu können



Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit!

Theobaldgasse 8 1060 Wien +43 1 586 04 53 office@regioplan.eu





Kontaktieren Sie uns!



DI ROMINA JENEI CEO

+43 1 586 04 53 - 22 r.jenei @regioplan.eu



Mag. MONIKA HOHENECKER Senior Expert

+43 1 586 04 53 - 21 m.hohenecker@regioplan.eu RegioPlan Consulting GmbH
Theobaldgasse 8
1060 Wien
+43 1 586 04 53
office@regioplan.eu

www.regioplan.eu www.retailsymposium.eu www.citytagung.eu

