



RegioPlan
CONSULTING

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	<u>Zusammenfassung Bedarfsanalyse + grobes Nutzungskonzept</u>	S.5
2	<u>Grobe Verortung</u>	S.15
3	<u>Detailverortung Nutzungen Phase 1 & 2</u>	S.24
4	<u>Anhang & Details</u>	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 Studiererstellung bekannten Informationen über die Konkurrenzsituation, Infrastrukturprojekte uvm. Die durchgeführten Prognosen beruhen auf wissenschaftlich anerkannten Methoden, und den zum Zeitpunkt der Studiererstellung 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. RegioPlan 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 RegioPlan 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. RegioPlan Consulting behält sich vor, allgemeine Daten weiterzuverwenden.

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

An aerial photograph of a city, likely Berlin, showing a dense urban grid. A red circle highlights a specific building in the center of the image. The building is a modern, multi-story structure with a distinctive facade.

1

Zusammenfassung Bedarfsanalyse + grobes Nutzungskonzept

Prinzipien
Bedarfsanalyse
Konzept

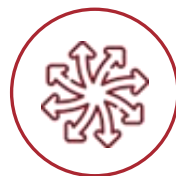
Prinzipien für die belebte Sockelzone



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, Beispielung 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:

Gesamt 880.700 m² BGF (oberirdisch)

645.550 m²
BGF Wohnen

144.250 m²
BGF Büro

45.970 m²
BGF Handel/Kultur*

44.930 m²
BGF soziale
Infrastruktur

~74% der Gesamt-BGF

~16% der Gesamt-BGF

~5% der Gesamt-BGF

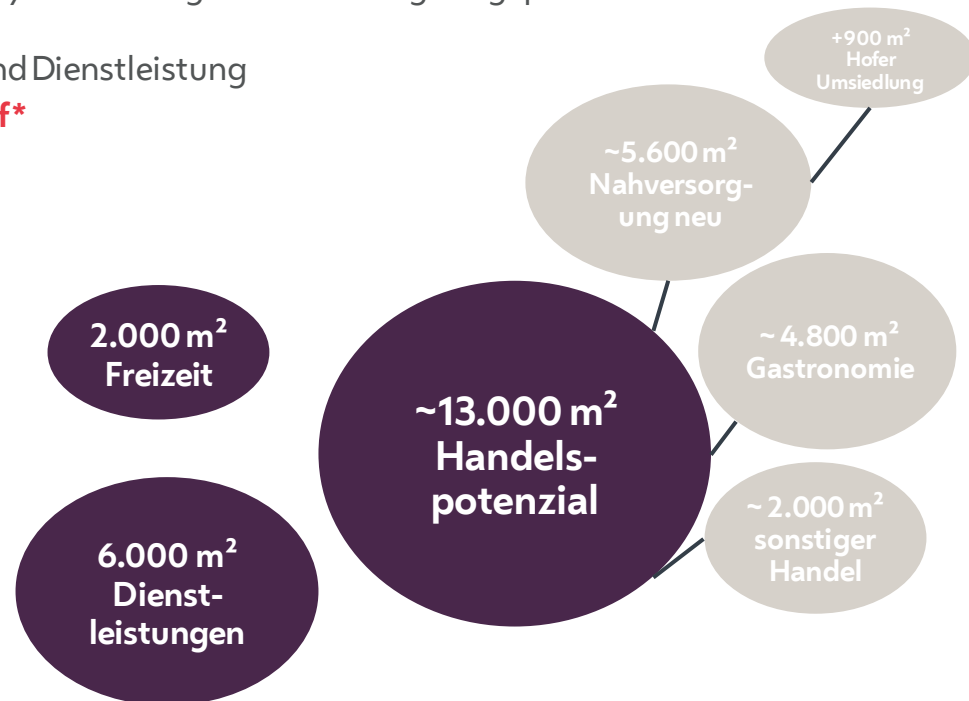
~5% der Gesamt-BGF

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 zählen weitere 45.000 m² für Schulen und Kindergärten (inkl. deren Obergeschoße) zu den Sockelzonen, die bereits fix verortet sind

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

22-25.000 m² BGF
Bedarf für Handel,
Dienstleistung,
Freizeit (lt.
Bedarfsanalyse)

21-24.000 m² BGF
weitere Nutzungen
(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 Ankermieter*innen 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 Rebhanggasse 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 Rebhanggasse und Nordwestbahnstraße schwieriger und kann nur weniger Frequenzbündelungseffekte erreichen

nicht alle EG-
Flächen können
bespielt werden

Konzentration
nötig zur
Frequenz-
bündelung

kleine Shops
profitieren von
Frequenz-
bringern

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

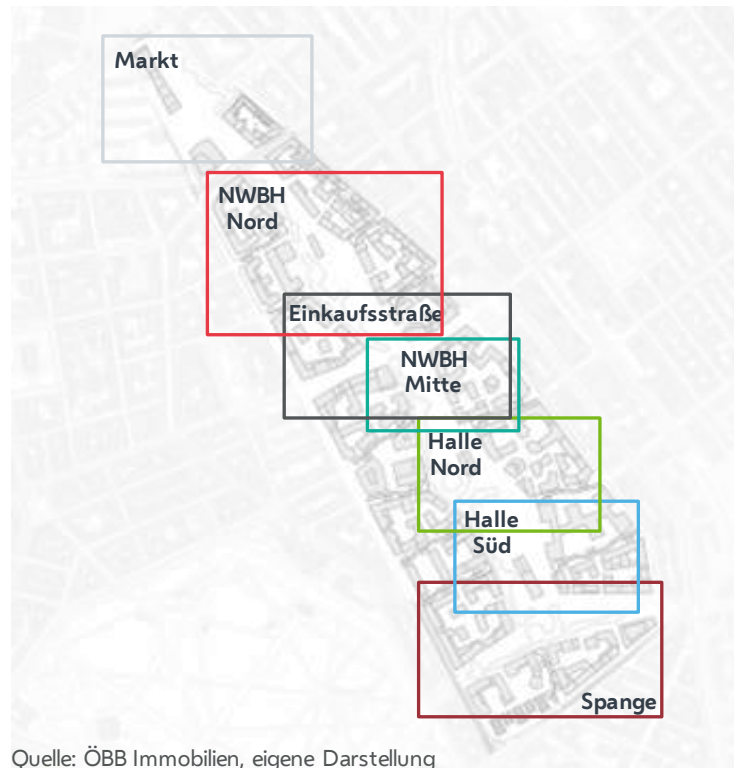
Hot Spots & Achsen als Basis für die Verortung



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/UBE 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

Quelle: ÖBB Immobilien, eigene Darstellung

* Angabe zu BGF Handel lt. 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



2

Grobe Verortung

Wiederholung aus dem Auftrag generelles Nutzungskonzept Juni
2023

dient als Basis für die folgende Detailverortung

Erdgeschoßzone – Spange

Spange
10.900 m² EG Zone
Baufeld 9: 2.600 m²
Baufeld 10: 2.600 m²
Baufeld 11: 3.500 m²
Baufeld 12: 2.200 m²

Verortung Baufeld



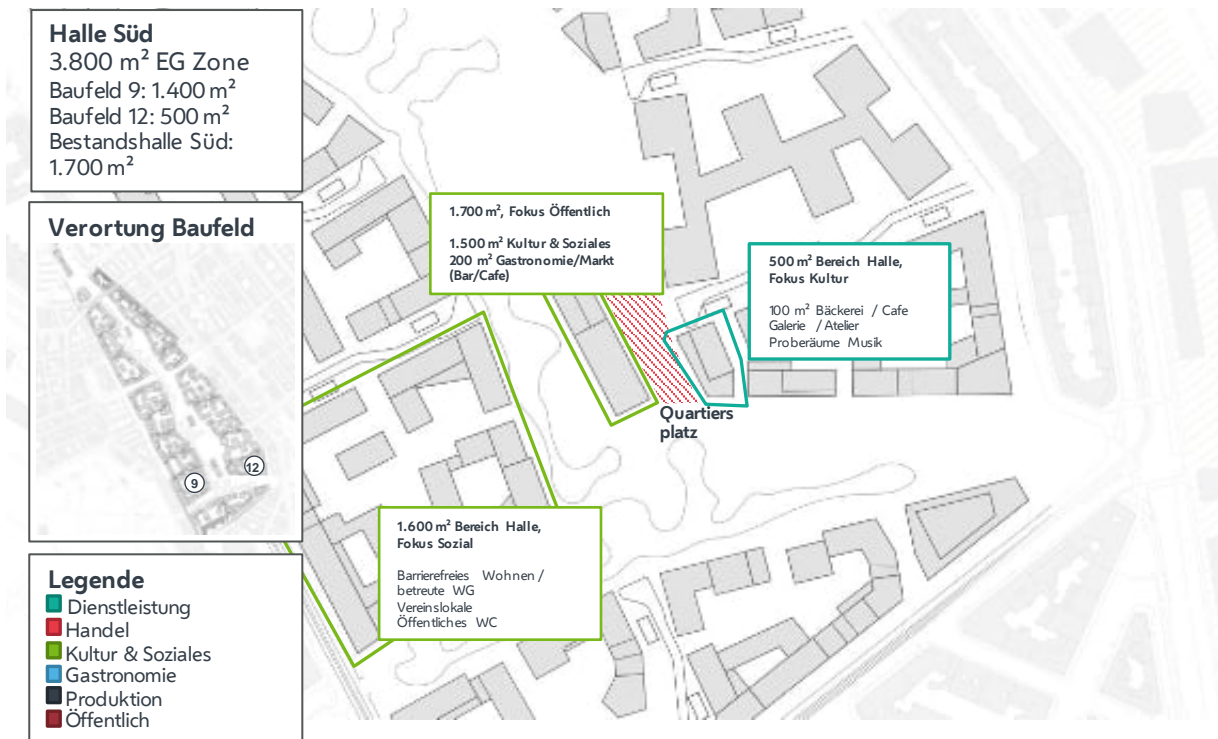
Legende

- Dienstleistung
- Handel
- Kultur & Soziales
- Gastronomie
- Produktion
- Öffentlich



- 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



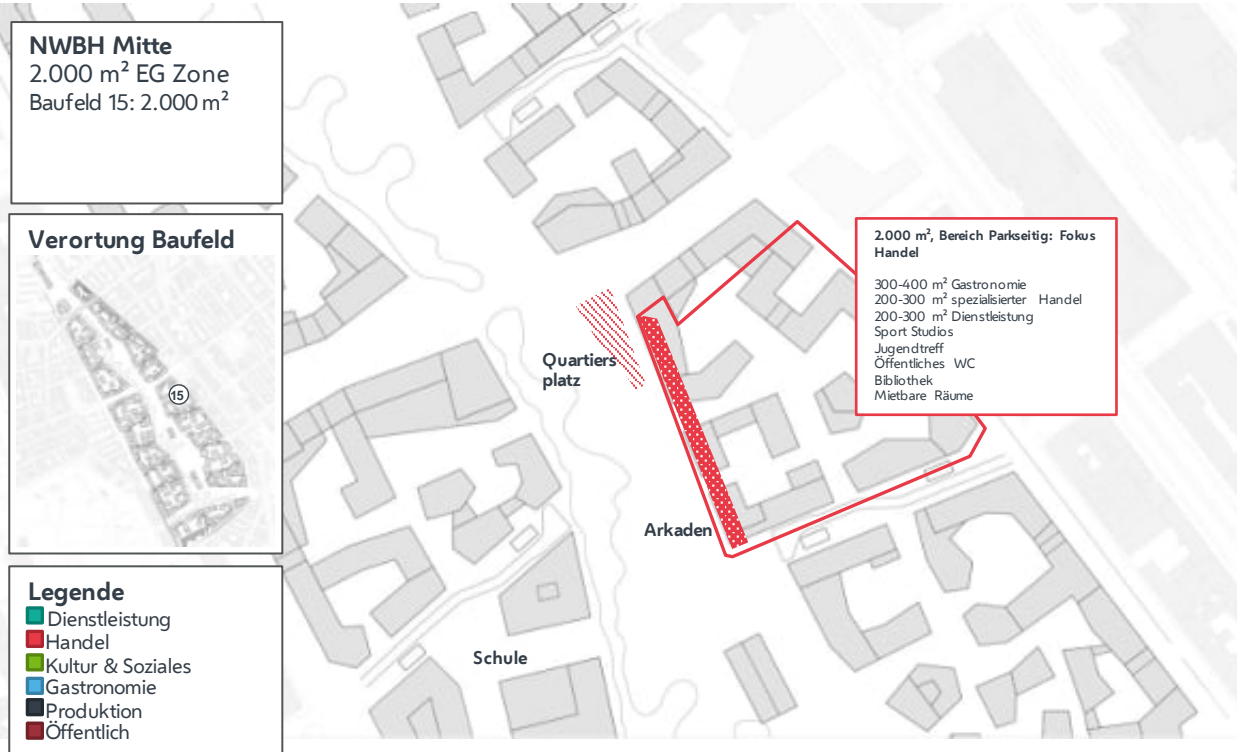
- Auszug aus dem Auftrag Nutzungskonzept NWBH für grobe Nutzungsvorschläge in allen Baufeldern als Basis
- Flächen je Baufeld aus UVE-Einreichung

Erdgeschoßzone – Halle Nord



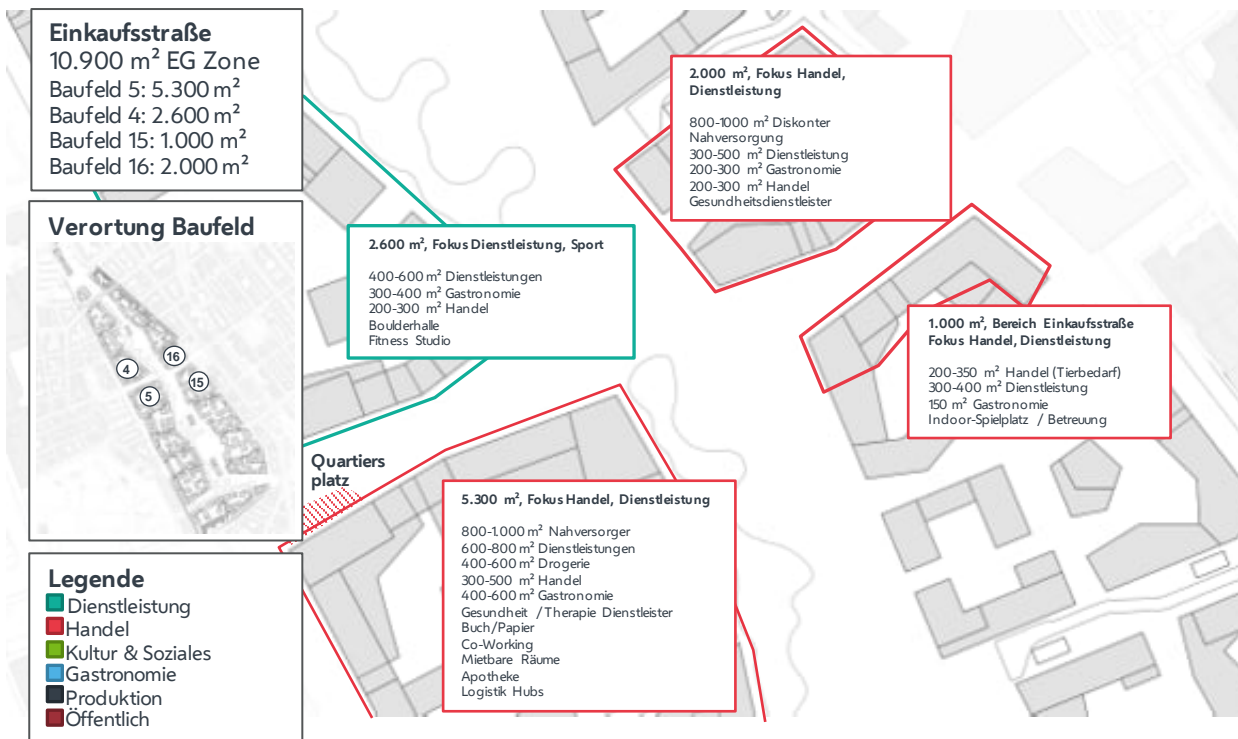
- Auszug aus dem Auftrag Nutzungskonzept NWBH für grobe Nutzungsvorschläge in allen Baufeldern als Basis
- Flächen je Baufeld aus UVE-Einreichung

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

Detail: ergänzender Nutzungskatalog im Anhang

- 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 m ²
Medium	bis 300 m ²
Large	ab 300 m ²

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

Freiraum
nicht notwendig
Sitzplätze, Zugang Park
Verkaufsstände, Schilder
Individuell

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

An aerial photograph of a city, likely Berlin, showing a dense urban grid. A red circle highlights a specific building complex in the center, labeled with the number '3'. The complex consists of several interconnected blocks of modern, multi-story buildings with green roofs. The surrounding city features a mix of older and newer architecture, with green spaces and parks interspersed throughout.

3

Detailverortung Nutzungen Phase 1 & 2

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 Synergieeffekte 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 Bedarfs-
analyse und
Nutzungs-
konzept**

**Beispiel für
eine mögliche
Anordnung
der
Nutzungen**

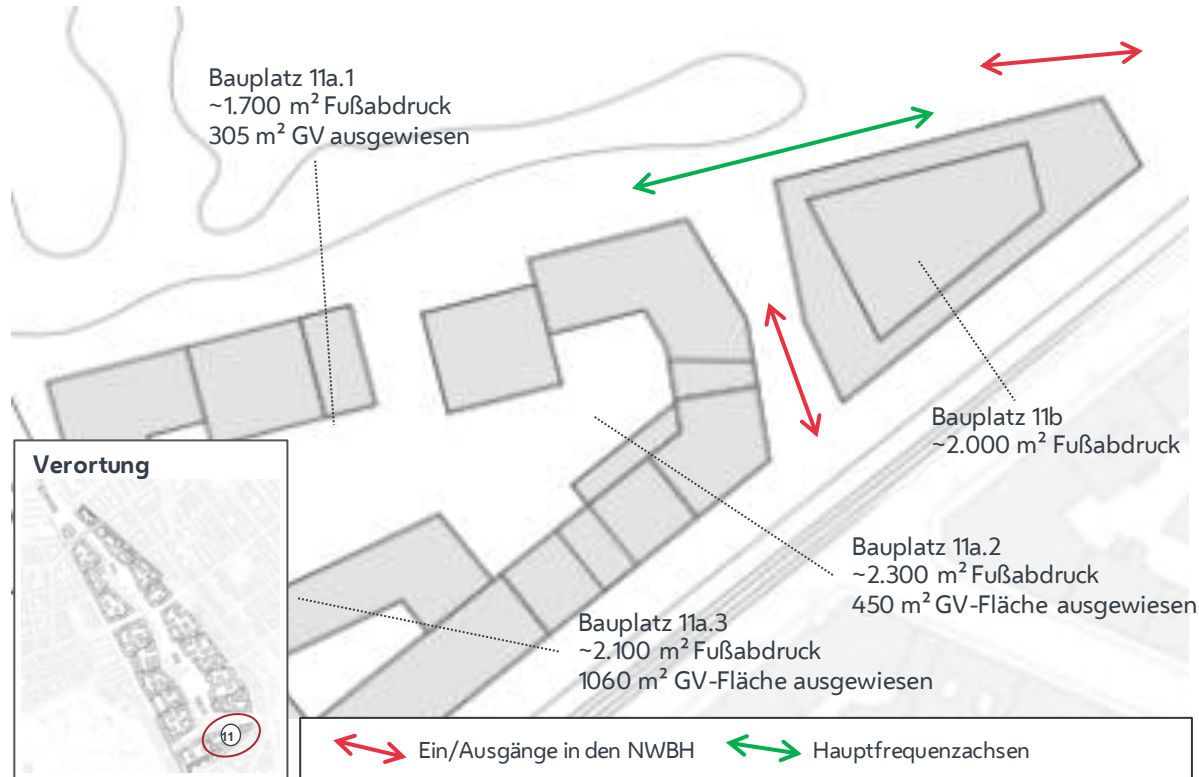
Übersichtskarte Nutzungsvorschlag Bauphase 1 & 2



- 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

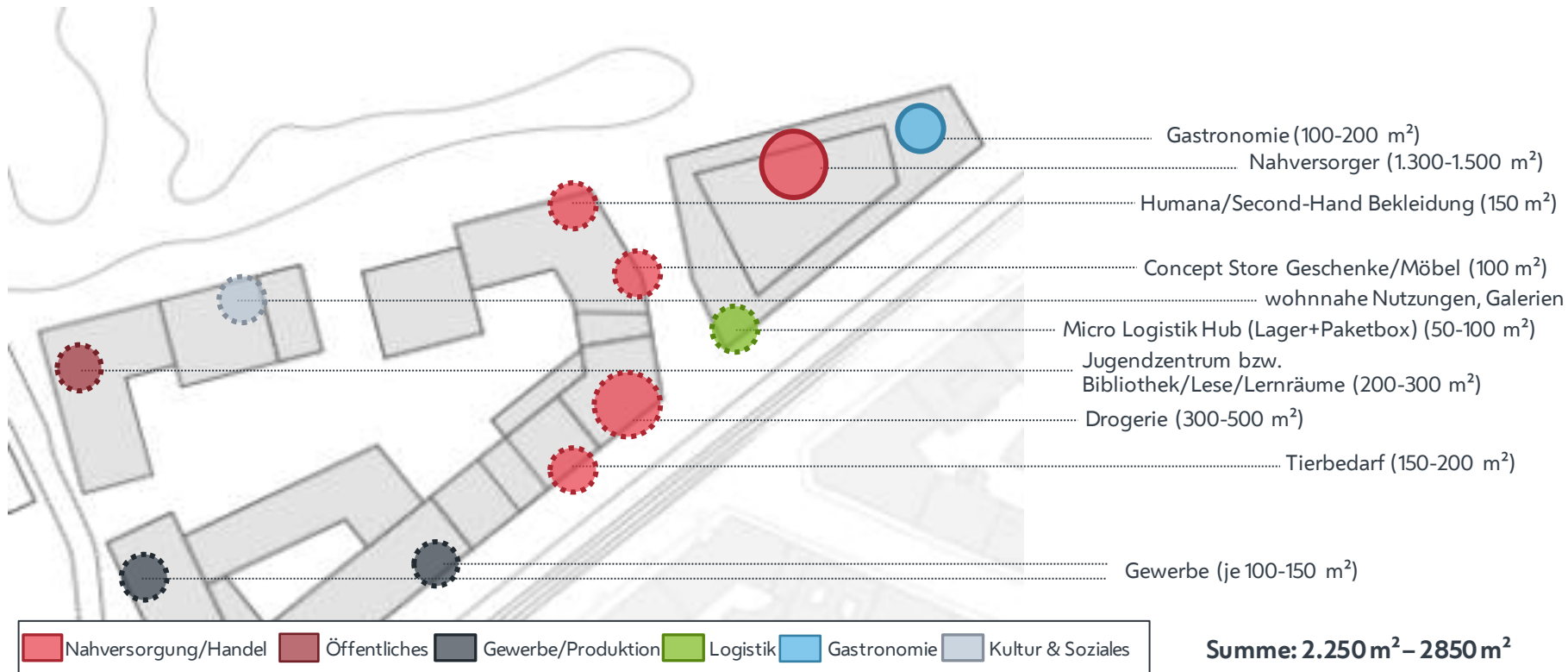
 Nahversorgung/Handel	 Gastronomie	 Gewerbe/Produktion	 Logistik	 Dienstleistung
 Öffentliches	 Kultur & Soziales	 Lage mit Priorität, konkrete Empfehlung	 genaue Lage variierbar	

Erdgeschoßzone – Spange Teil 1

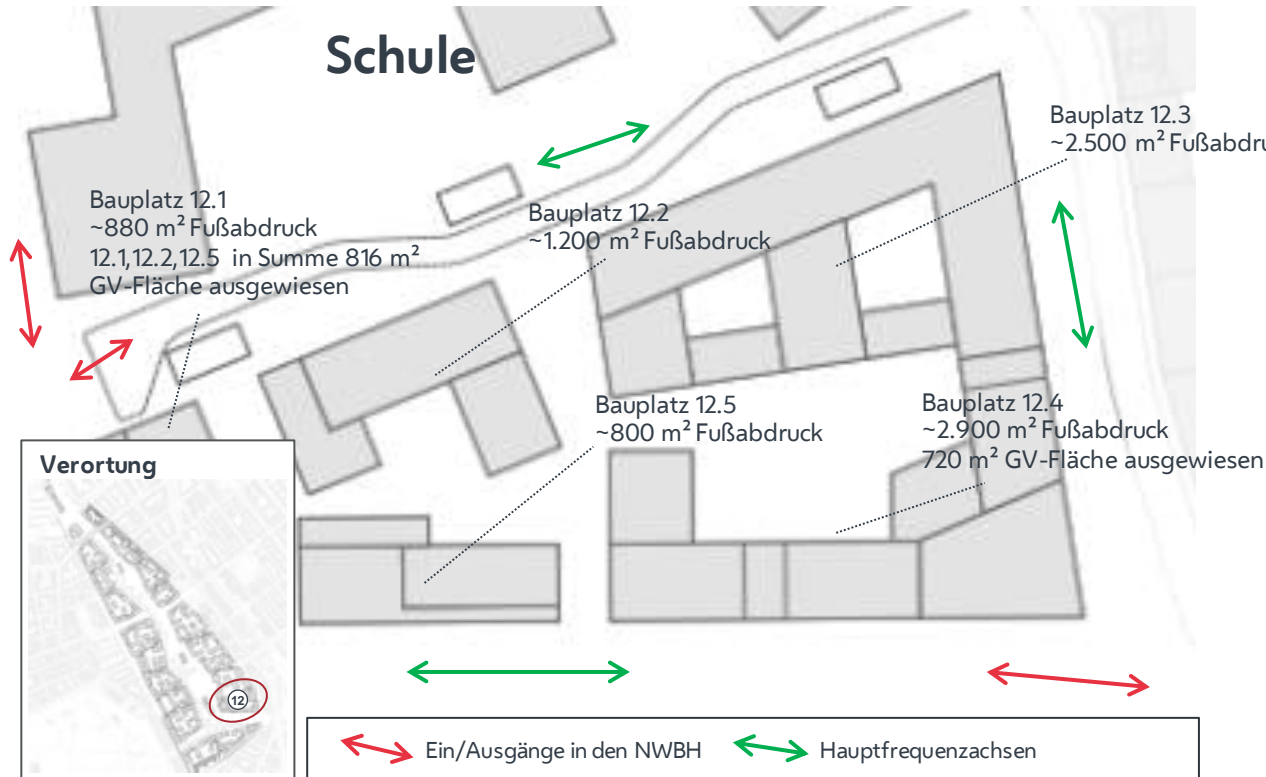


- Besondere Lage Eingang NWBH von Norbahnstraße/Dresdner Straße und Taborstraße (rote Pfeile)
- Querachse Spange (grün)
- Ankermieter als Frequenzbringer an die Ecklagen (Kombination Nahversorgung + Gastronomie)
- Supermarkt im Hochhaussockel, um Personen ins Gebiet zu locken
 - kann nur hier sein, da 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 (Rad- und Kinderwagenabstellräume, Müll- und Gemeinschaftsräume etc.) bespielt

Erdgeschoßzone – Spange Teil 1

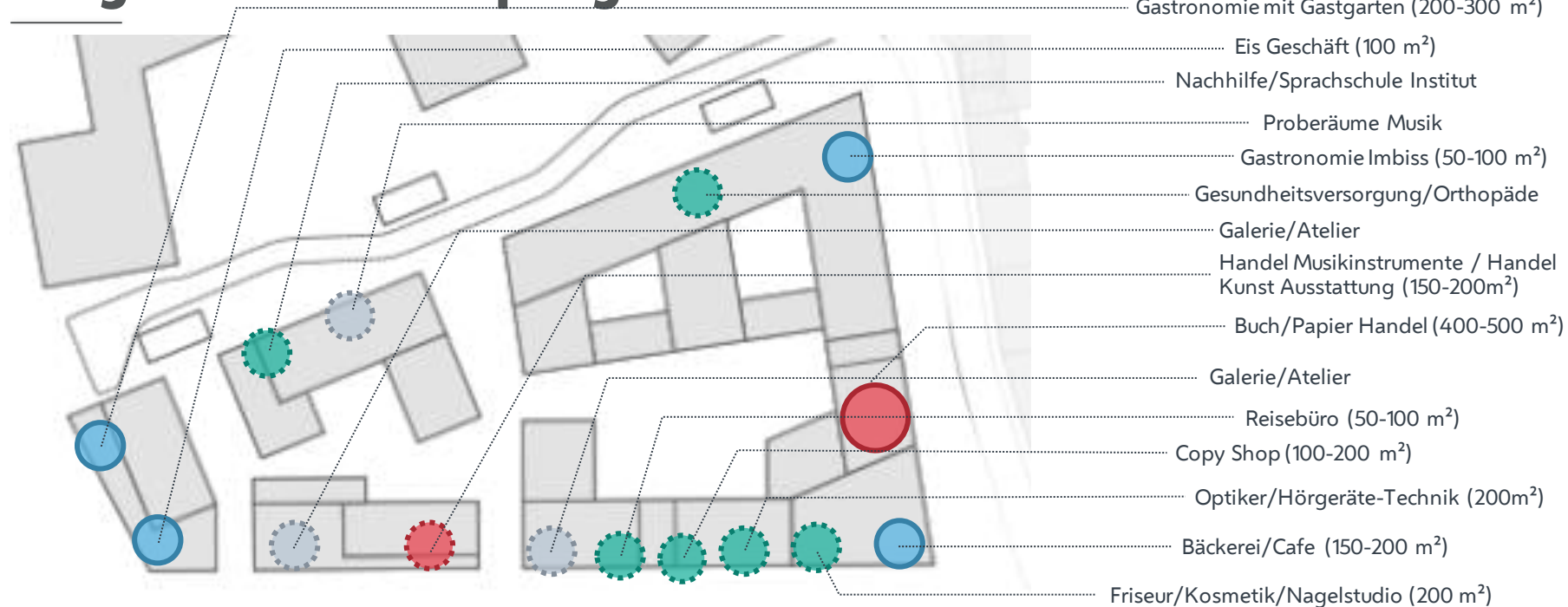


Erdgeschoßzone – Spange Teil 2



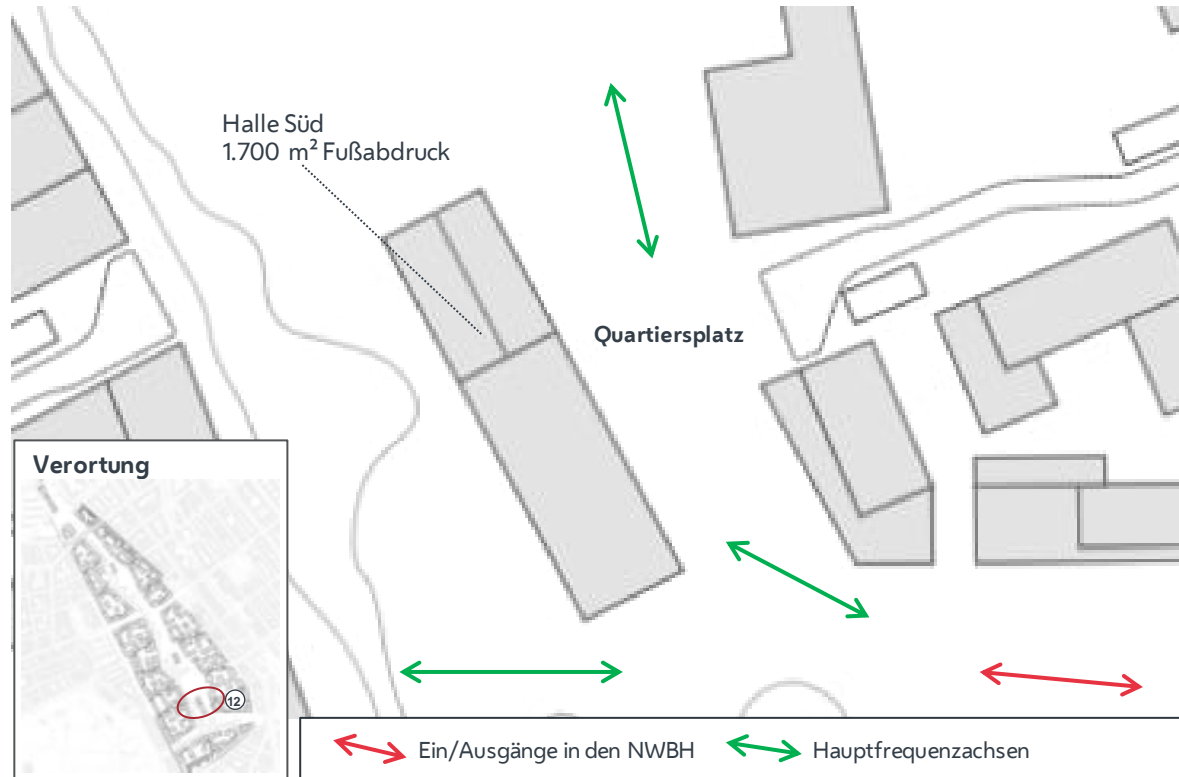
- Gegenstück zu Spange Teil 1
- Eingang in das Gebiet
- Achse Richtung Promenade, soll Besucher:innen anziehen
- Achse Richtung Halle, Quartiersplatz und Schule
- Fokus auf den Handel und ergänzende Dienstleistungen
- Nutzungen mit Verbindung zum Bildungscampus (Lernräume, Proberäume Musikschule, Buch/Papier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

Erdgeschoßzone – Spange Teil 2



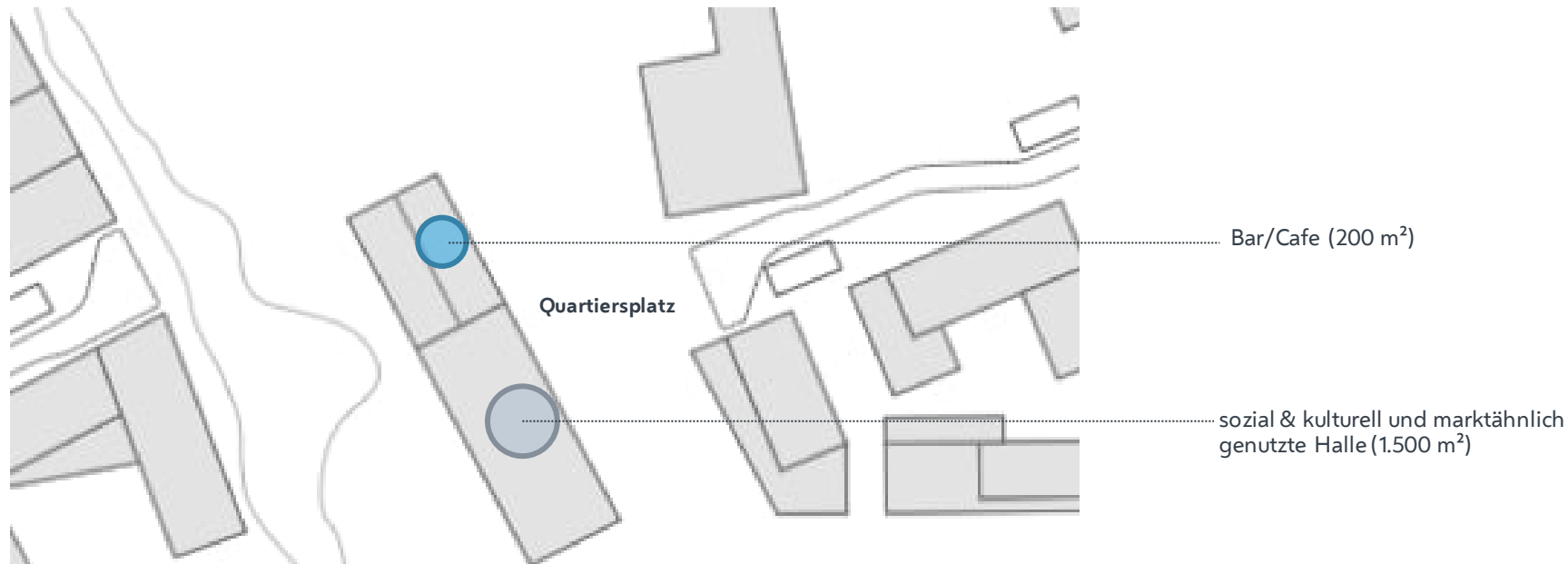
Summe: 1.600 m² – 2.100 m²

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 Beispielung des Platzes

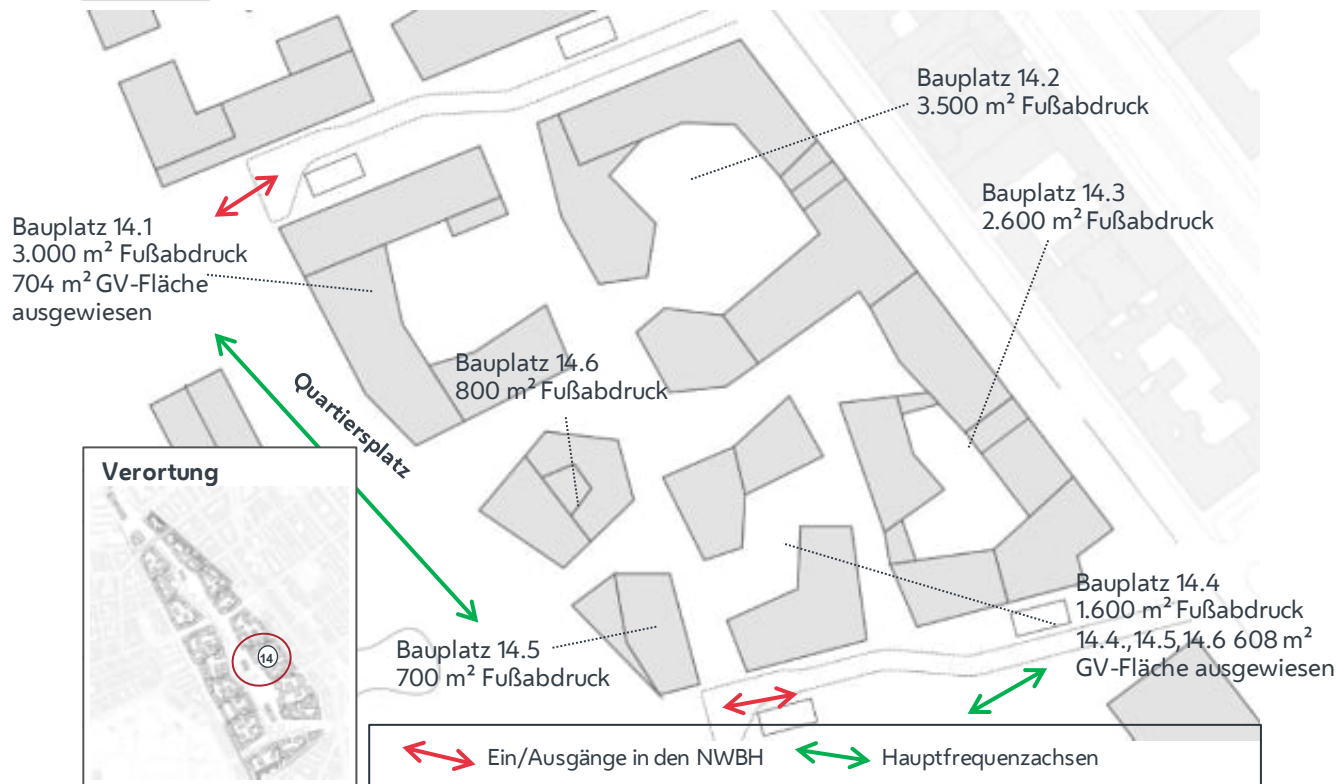
Erdgeschoßzone – Halle Süd



 Nahversorgung/Handel	 Öffentliches	 Gastronomie	 Logistik	 Dienstleistung	 Kultur & Soziales
--	--	---	--	---	---

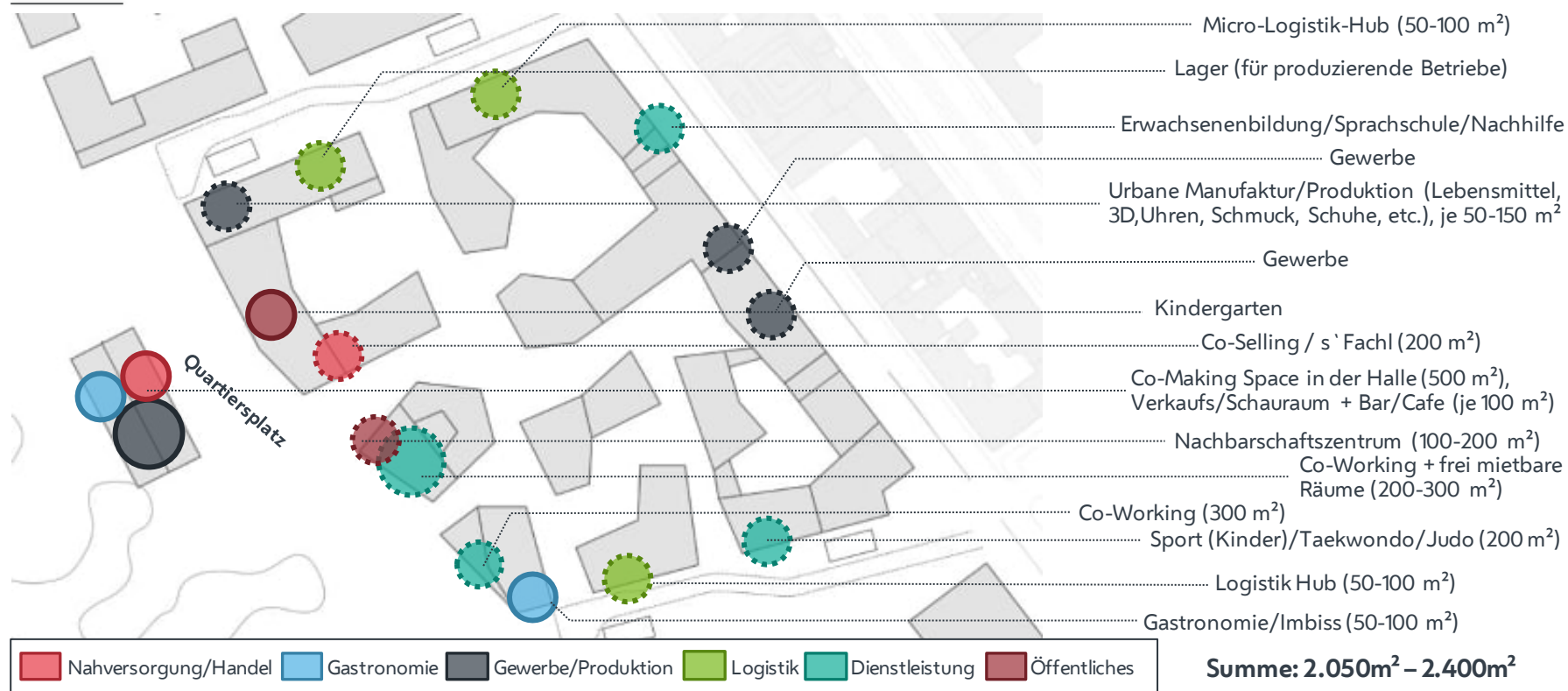
Summe: 1.700 m²

Erdgeschoßzone – Halle Nord

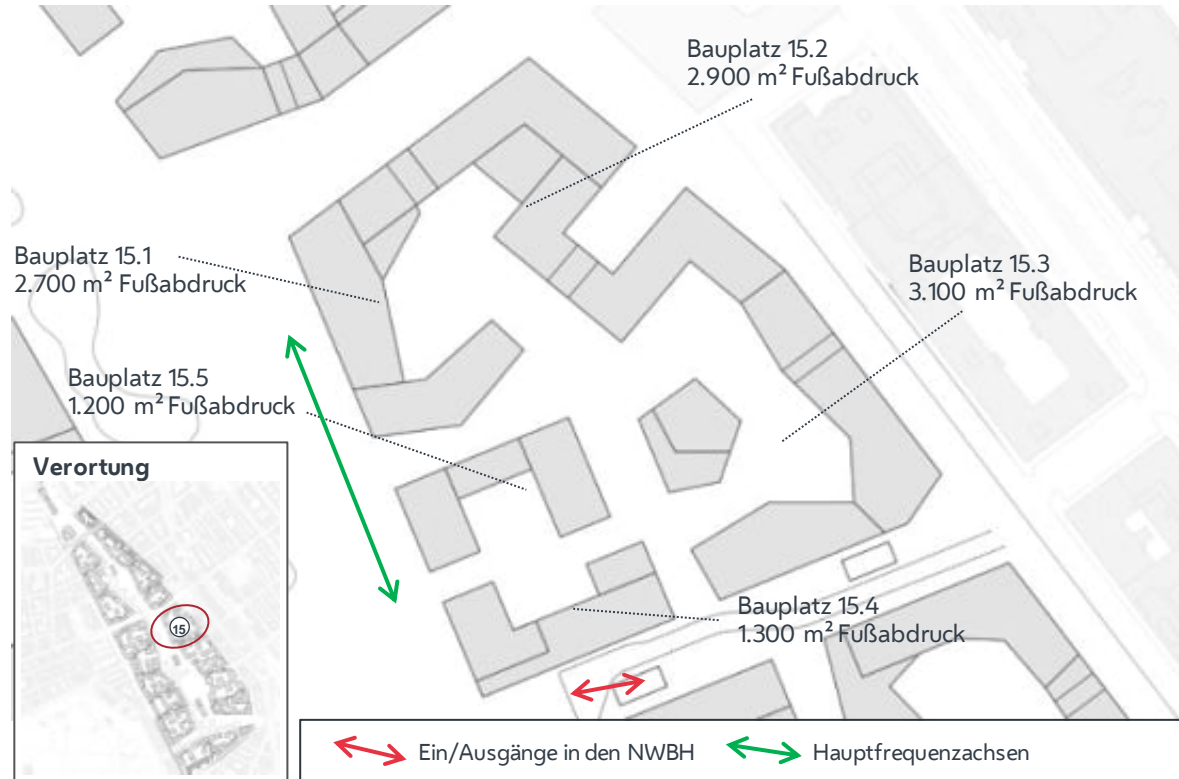


- Wichtige Rolle dieses Abschnittes als Verbindungsstück
- damit Esplanade als durchgehende Achse funktioniert
- zweite Bestandshalle mit vorliegendem Quartiersplatz
- EG Nutzungen mit Fokus auf Esplanade, um Achse zu stärken
- einzelne Nutzungen in den Stichstraßen
- ▶ Fokus auf Co-Produktion und Co-Working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

Erdgeschoßzone – Halle Nord



Erdgeschoßzone – NWBH Mitte

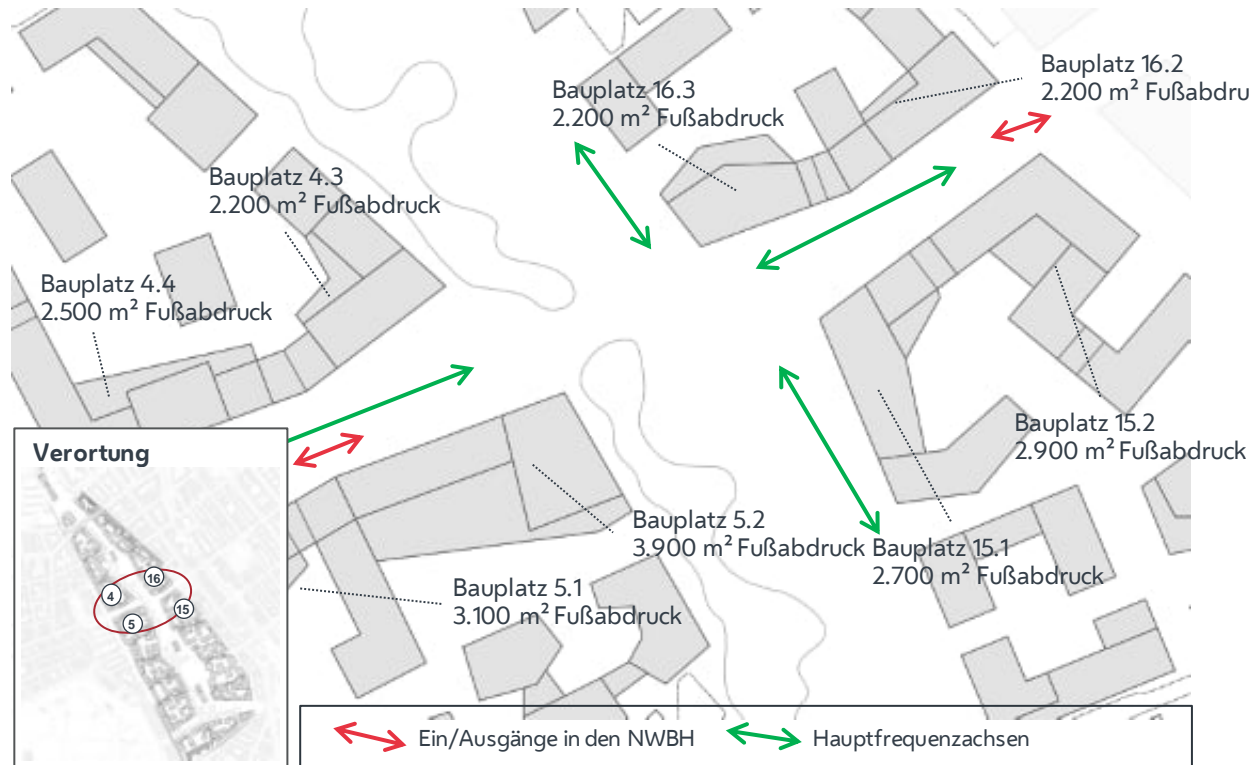


- Verortung für gewünschtes Element der Arkaden
 - überdachte witterungsgeschützte Wegverbindung ins Viertel
 - Sichtbarkeit der Shops leicht eingeschränkt (siehe Detail Arkaden)
- Übergang von Esplanade zu Einkaufsstraße
- Fokus der Nutzungen an Esplanade
 - Vereinzelt in Stichstraße
- Ableiten von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

Erdgeschoßzone – NWBH Mitte

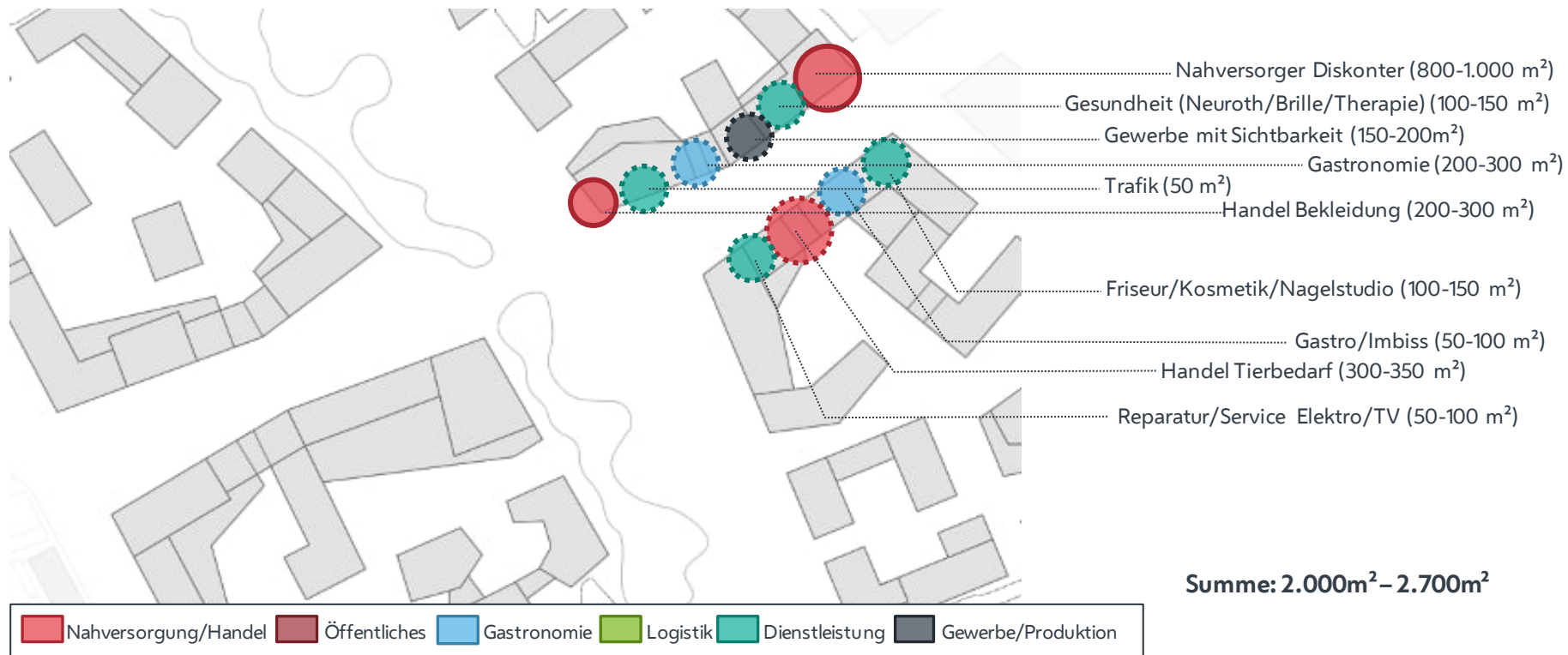


Erdgeschoßzone – Einkaufsstraße



- 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 Baufelder 15/16



Erdgeschoßzone – Einkaufsstraße Baufeld 4



Erdgeschoßzone – Einkaufsstraße Baufeld 5





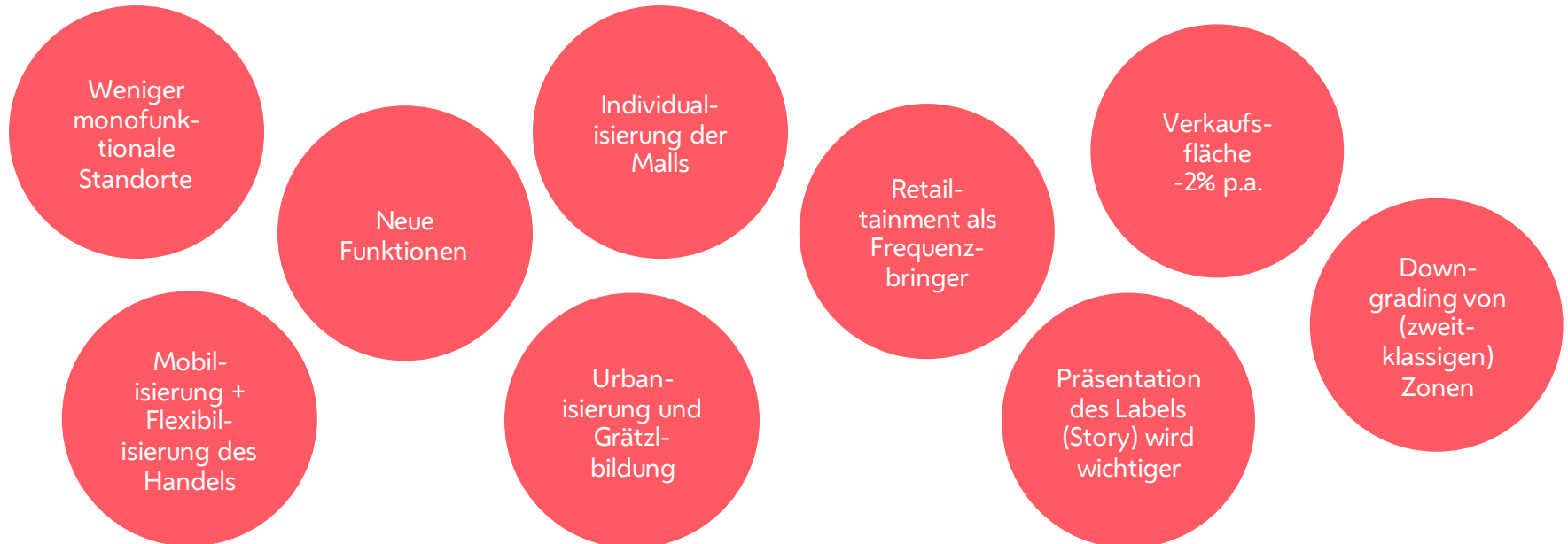
4

Anhang: Details

aus Auftrag generelles Nutzungskonzept Juni 2023

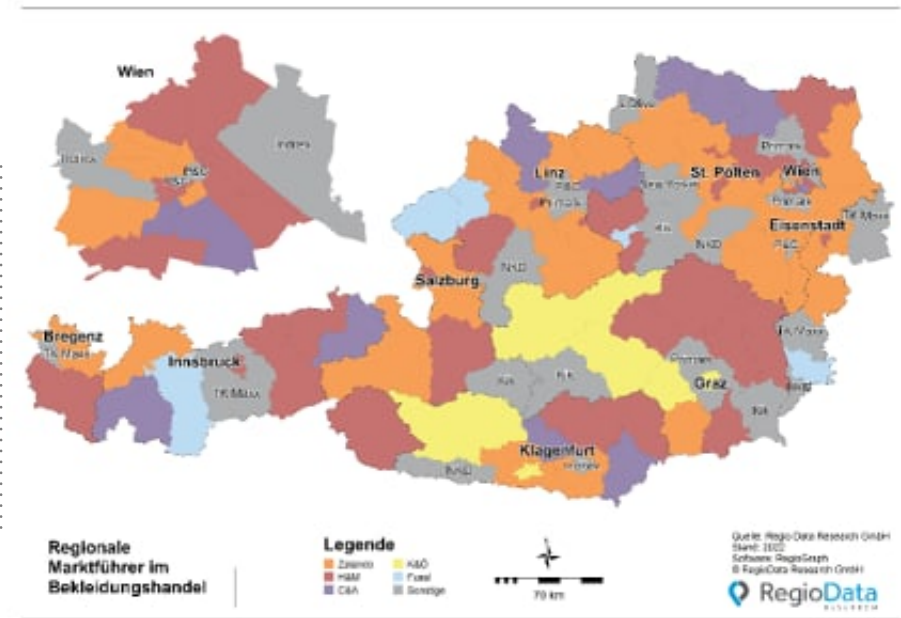
Bewegungen und Trends in den Erdgeschoßen

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

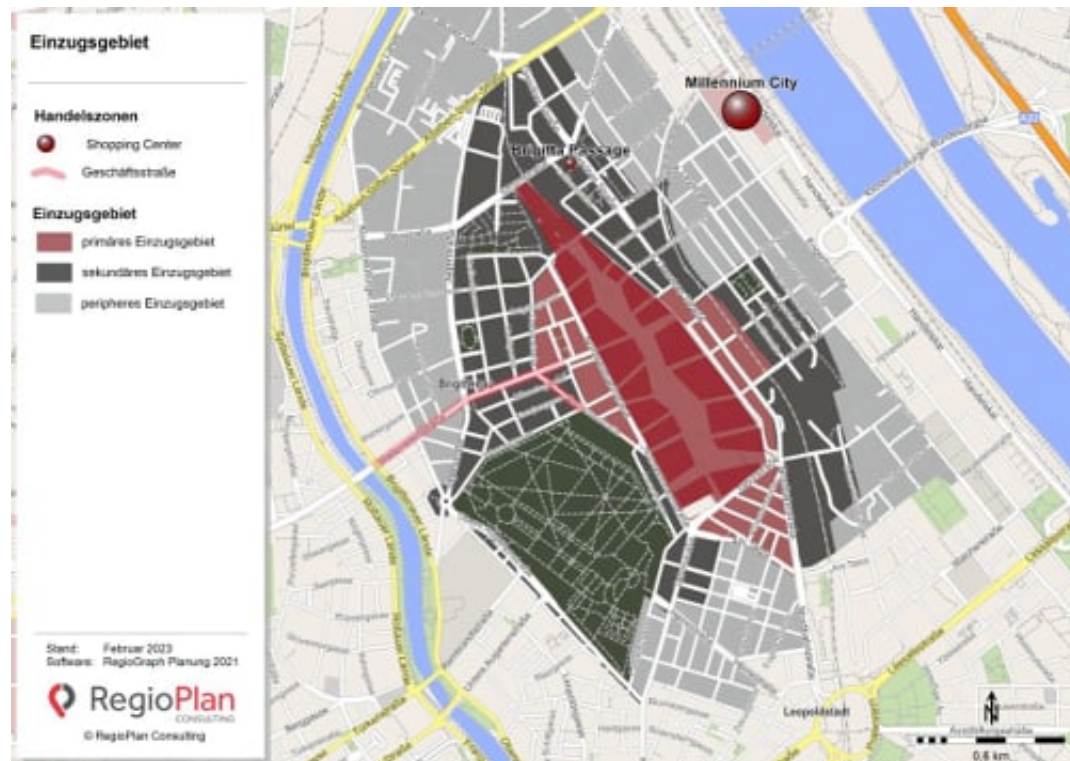


Expansionsstopp in vielen Branchen

- 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 EW

▪ 2035:

primär
23.300
EW

sekundär
27.900
EW

peripher
52.400
EW

Flächenpotenziale Handel

▶ Flächenpotenziale nach Branchen und Baufortschritt

- Berechnet mit Einzugsgebieten und Umsatzpotenzial der jeweiligen Branche

Flächenpotenziale in m ²	2030	2035
Lebensmittel neu*	2.780 m ²	3.980 m ²
Drogerie	600 m ²	880 m ²
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 m ²
Elektro	90 m ²	170 m ²
Möbel	310 m ²	480 m ²
Summe Schlüsselbranchen	5.300 m²	7.530 m²
Restaurant	2.610 m ²	4.180 m ²
Cafe/Eis	400 m ²	650 m ²
Summe	8.310 m²	12.360 m²

~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 m ² je Branche	Empfehlung 2035	Potenzielle Mieter
Lebensmittel	3.980 m ²	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 m ²	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 m ²	zB 1x größeres Bekleidungsgeschäft 200-300 m ² , kleinere filialisierte oder auch lokale Formate je 150-300 m ² , Vintage Kleidung/Boutique 100 m ²
Schuhe	110 m ²	durch Bekleidung & Sport abgedeckt
Sport	370 m ²	Radgeschäft 150 m ² , Outdoor/Spezialist 150 m ² oder Hervis 300-500 m ²
Buch, Papier	110 m ²	Papiergeschäft/Geschenkeladen 100 m ² oder Konzept ähnlich Libro bis zu 300 m ²
Spiel	130 m ²	durch Buch, Elektro abgedeckt
Elektro	170 m ²	2x Handy-Shop je <50 m ² , Haushaltselektronik 100 m ² oder Hartlauer o.ä. 200-300 m ²
Möbel	480 m ²	2-3x Concept Store/Spezialist je 100 m ² , Küchenstudio wie P.MAX o.ä. 200 m ² ,
Restaurant	4.180 m ²	Mischung an Restaurants groß/klein, Art der Küche (Ethno-Küche, heimisch) und Preissegment – ab 100-600 m ² , Fast-Food Angebote ca. 150 m ² , Imbiss 30-50 m ²
Cafe/Eis	650 m ²	Cafes 100-150 m ² , Bäckerei (mit Cafe) 150 m ² , Bäckerei ohne Cafe 50 m ² , Eisgeschäfte 30-50 m ² , Bars 50-100 m ²
Summe	12.360 m²	→ 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 EZG

Typ	Flächenpotenzial 2030	Anzahl Standorte 2030 (Bedarf, gerundet)	2035	Anzahl Standorte 2035 (Bedarf, gerundet)
Friseur	540 m ²	6	710 m ²	6-10
Nagelstudio/Kosmetik	240 m ²	3	310 m ²	3-5
Kleiderreinigung	290 m ²	4*	370 m ²	4-5*
Schuhreparatur	220 m ²	3	290 m ²	3-4
Fitnesscenter groß	750 m ²	-	920 m ²	-
Fitnesscenter mittel	550 m ²	-	680 m ²	-
Fitnesscenter klein	500 m ²	2	630 m ²	2-3
Blumenhandlung	260 m ²	4	340 m ²	4-5
Trafik	480 m ²	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

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

**bis zu
6.000 m²
durch Dienst-
leistungen
möglich bis
2035**

strategische
Möglichkeit:
Überbedarf
generieren,
Personen aus dem
Umfeld anlocken,
kann zu Umsatz-
rückgängen
führen

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)

Typ	Konkurrenz (ähnliche Angebote im Umfeld)	Standorte für 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 für 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-Bereichen Working mit ruhigen Arbeitsräumen im 1.OG/Galerie



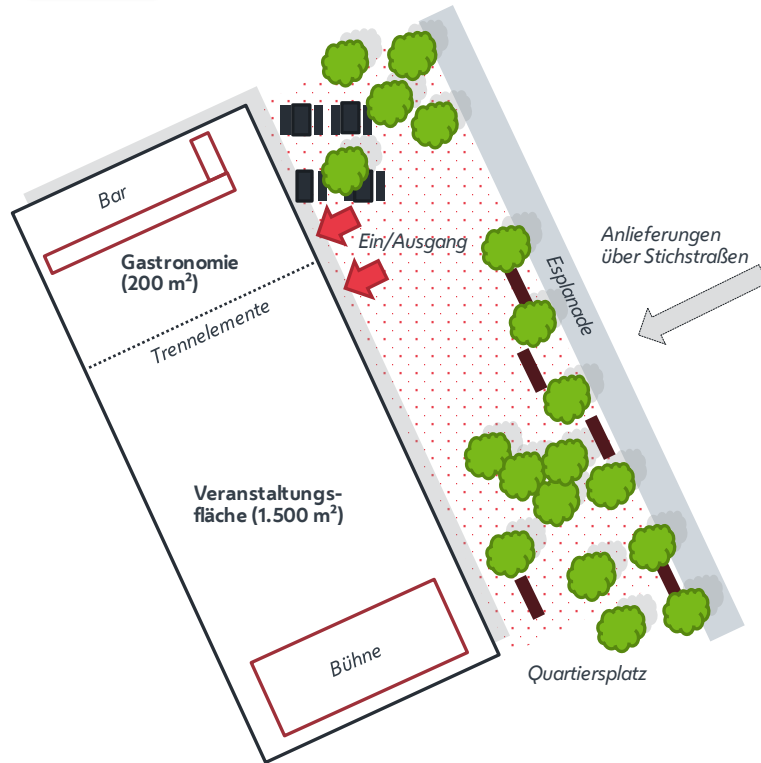
- deutlich schwierigere Vermietung für Handel
- Nimmt Aufmerksamkeit und Frequenz aus der EG-Zone, weniger Chance auf Belebung der Straßen
- Weniger Flexibilität bei Nachnutzung
 - z.B. bei besonderen Kubaturen oder Raumaufteilung
- Aufwendiger in der Abstimmung mit Bauträgern

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

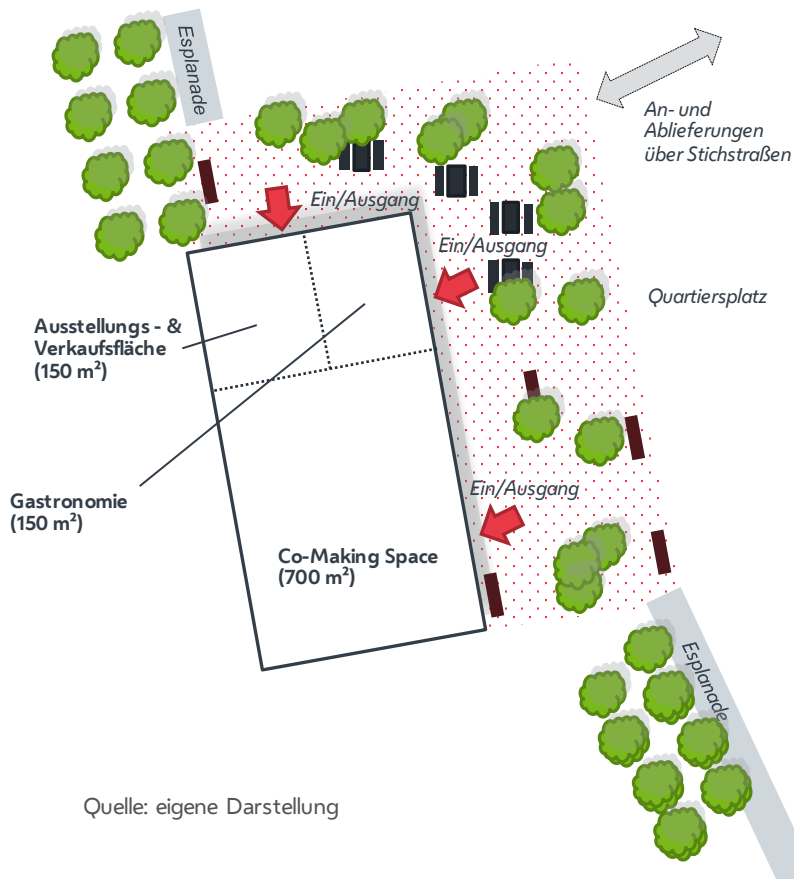
Detail: Bestandshalle Süd



- **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 während 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 für Bespielung des Quartiersplatzes
- Verbindung mit Platz möglich
 - selbstgestaltete Holzmöbel
 - Workshops für die Nachbarschaft
- ▶ **Herzstück und Symbolträger für Urbane Produktion, Anziehung von kreativen Bewohner:innen**

Quelle: eigene Darstellung

Detail: Arkaden



- Verbindungsstück entlang der Esplanade zwischen Süden und Einkaufsstraße
- 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**

Quelle: eigene Aufnahme, StreetTuner

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**

Detail: Markthalle

- Identitätsstiftendes Element für den nördlichen Teil des NWBH
- Aufwertung der Umgebung im 20. Bezirk
- Ankerpunkt und Kernelement des nördlichen Gebietseinganges
 - Beispielung 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

Quelle: Maximilian Dörbecker, Creative Commons Lizenz



Referenz 2: Marktplatz mit temporären Ständen in den Niederlanden

Quelle: Eigene Aufnahme

Detail: Nordwestbahnstraße

- ▶ Nordwestbahnstraße als wichtige Achse mit existierender Nutzungsvielfalt, gestaltet die Überleitung in die Bestandsstadt
- ▶ 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

An aerial photograph of a city, likely Berlin, showing a dense urban landscape. A red circle highlights a specific area in the center of the image, containing the number 5. The highlighted area consists of several modern, multi-story residential buildings with green roofs, situated in a courtyard-like setting. The surrounding city is a mix of older and newer buildings, with some green spaces and parks visible.

5

Empfehlungen Sockelzonenmanagement

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 Sockelzonenmanagement**
 - Langfristiger Generalmieter mit 100% Leerstandsrisiko und 100% Flexibilität in der Vermietung und Preisgestaltung, Erlös-Anteil für Bauträger – Beispiel: Nordbahnviertel Service GmbH
 - Langfristiger Teilmmieter 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 Baurägern 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 Bauräger	Nachteile für Bauräger
Durch die Gesamtverantwortung kann die Betreibergesellschaft flexibel agieren und der Zielgruppe und dem Standort entsprechende Nutzungen realisieren	Für manche Flächen (erlöswirksame Frequenzbringer) könnten die Bauräger höhere Preise in der direkten Vermietung erzielen
„Sorglos“-Paket für den Bauräger – 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 Betreibergesellschaft aus
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 später fertig 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)

2 Seestadt Wien

- ▶ 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 Centers
 - Joint Venture – gemeinsame Einkaufsstraßen GMBH als Einkaufsstraßenmanagement
- 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



2 Seestadt Wien

- 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)

2 Seestadt Wien

- 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.

2 Seestadt Wien

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

2 Seestadt Wien

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“-Paket für 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 lt. 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	

2 Seestadt Wien

Vorteile für Betreiber	Nachteile für Betreiber
<p>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....)</p>	<p>Leerstandsrisiko 100%, erlösmindernde Umstände wie z.B. Corona und Verzögerungen in der Errichtung wirken sich zu 100% auf den Business-Case der Betreibergesellschaft aus</p>
<p>Gestaltungsfreiheit bei Programmierung des Nutzungsmix für das Erdgeschoß</p>	
<p>Flexibilität bei baulicher Ausgestaltung und Grundrisskonfiguration (soweit das die Gesamtkonfiguration des Gebäudes zulässt)</p>	
<p>Fokus auf erlöswirksame Flächen die vermutlich zu einem überwiegenden Anteil an Filialisten vermietet werden können</p>	

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

2 Seestadt Wien

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

3 Oberes Hausfeld

- ▶ 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

3 Oberes Hausfeld

- 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

Quelle: Gespräch mit Ruth Jedliczka, mischek Bauträger Service GmbH

3 Oberes Hausfeld

- 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

3 Oberes Hausfeld

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

Quelle: Gespräch mit Ruth Jedliczka, mischek Bauträger Service GmbH

Handlungsempfehlungen für 1. und 2. Phase



- **Sockelzonenmanagement empfohlen für:**
 - Baufelder 11 und 12 (Phase 1 in Abstimmung mit Qualitätssicherungsverfahren) sowie Einkaufsstraße inkl. 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**



RegioPlan
CONSULTING

DEVELOPING
SUSTAINABLE
SUCCESS

Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit!

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

www.regioplan.eu

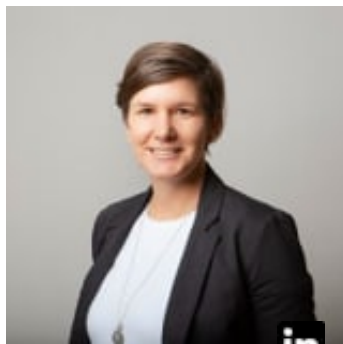


Kontaktieren Sie uns!



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

