

## Vorlage

Drucksachen-Nr.:	<b>DR/IV/110/2008/II-10</b>
Einreicher:	Haupt- und Personalamt

Beratungsfolge	Status	Termin	Bestätigung
Dienstberatung des Oberbürgermeisters	nicht öffentlich	03.11.2008	
Ausschuss für Finanzen	öffentlich	20.11.2008	

**Titel:**

Wirtschaftliche Betrachtung von Grundstücksverkäufen

**Information:**

Auf Grund der tendenziell rückläufigen Erlöse aus den Grundstücksverkäufen und den dazu in Bezug stehenden Personalkosten, wurde das Amt 80 aufgefordert, die Möglichkeiten einer Aufwandserhebung je Verkaufsfall und die Einbeziehung Dritter bei der Vermarktung von Grundstücken zu prüfen.

In der nachfolgenden Ausführung wird auf die Stellungnahme des Amtes für Wirtschaftsförderung und Stadtentwicklung, Sachgebiet Grundstücksverkehr, vom 02.09.2008, eingegangen.

### 1. Ermittlung von Fallzahlen und Vereinheitlichung der Verkaufsvorgänge

Eine generelle Vereinheitlichung der Verkaufsvorgänge ist nicht möglich.

Nur bei Vorgängen, bei denen die Vorarbeiten, wie die Grundstücksbildung und der B-Plan vorliegen sowie die Kaufpreise gelistet und bestätigt sind, wäre eine Vereinheitlichung denkbar. Das ist bei der Bearbeitung des Baugebietes „Waldsiedlung“ Kochstedt der Fall.

Hier wurde ein durchschnittlicher Verwaltungsaufwand von ca. 4 Stunden pro Verkaufsfall, beginnend mit der Gesprächsführung mit einem Kaufinteressenten bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages beim Notar, erhoben.

Unter der Annahme, dass noch 31 Grundstücke (Stand 2007) zu vermarkten sind, besteht ein Verwaltungsaufwand von 124 h, das entspricht 0,08 Stellen. Die durchschnittlichen Personalkosten je Stelle werden mit 41.000 € veranlagt.

Dem gegenüber steht ein zu erwartender Erlös von 1.098.750 €. Damit beträgt der prozentuale Anteil der Personalkosten an den Erlösen 0,28 %. Das stellt den Idealfall dar.

Nicht aufgezeigt werden konnte der Aufwand zur Erlangung der Verkaufsfähigkeit der „Waldsiedlung“. Den Ausführungen des Fachamtes ist zu entnehmen, dass dieser Prozess einschließlich der Verkäufe bis 2006 über den Entwicklungsträger, Fa. BauGrund, lief. Der Vertrag wurde aus Kostengründen von der Stadt Dessau gelöst.

Die weiteren zur Vermarktung stehenden städtischen Immobilien stellen für sich einen Einzelfall in unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden dar.

Die Erfassung des Aufwandes und des konkreten Zeitanteils eines jeden Mitarbeiters am Vermarktungsprozess wird vom Fachamt als nicht durchführbar angesehen.

In der nachfolgend aufgeführten Tabelle wurden die Tätigkeiten aufgezeigt, die einen normalen Verkaufsvorgang darstellen und es wurde versucht, den Anteil zu bestimmen, der von einem Makler übernommen werden könnte.

<b>Tätigkeit</b>	<b>% Gesamt</b>	<b>Davon möglicher Anteil Makler in %</b>
Ermittlung der Grundstücksdaten / Medienabfrage	2	1,5
Angebot fertigen Antrag aufnehmen Gutachten auslösen Besichtigung etc.	4	3,5
<b>Abstimmung mit den Ämtern zur Herstellung der Verkaufsfähigkeit</b>	<b>88</b>	<b>8</b>
Vorlage erarbeiten	2	0
Vertragstext vorbereiten und abstimmen Notartermin wahrnehmen	2	2
Nachbereitung des Vertrages	2	2
<b>Gesamttätigkeiten</b>	<b>100</b>	<b>17</b>

**Danach können max. 17 % der Leistungen vergeben werden. Der Hauptanteil (der arbeitsintensive Prozess für die Herstellung der Verkaufsfähigkeit) ist weiterhin durch die städtischen Mitarbeiter zu erbringen.**

## 2. Kostenentwicklung bei teilweiser Fremdvergabe

Ausgehend von der Gesamtübersicht der Einnahmen aus geplanten Verkäufen des Jahres 2008 und den Ist-Personalkosten 2007 für die 3 Mitarbeiter des Grundstücksverkaufes kann eine fiktive Berechnung vorgenommen werden.

Seitens des Fachamtes wurde eingeschätzt, dass von den geplanten Erlösen 2008 ca. 55 % maklertaugliche Objekte sind. Welche das sind, wurde nicht benannt. Wir gehen davon aus, dass die „Waldsiedlung“ inbegriffen ist und den absolut höchsten Anteil darstellt.

	Gesamt	Maklertauglich	%-Anteil
Erlöse	2.209.198,00	1.218.520,00	55,16
Personalkosten (Ist-2007)	104.448,00	57.610,04	55,16
<b>Anteil Makler Einsparung</b>		<b>9793,71</b>	<b>17,00</b>
<b>Maklercourtage (Kosten)</b>		<b>64.581,56</b>	<b>5,3</b>

### Ergebnis:

Der theoretischen Einsparung von 17 % der anteiligen Personalkosten (möglicher Anteil Makler) stehen 5,3 % zu zahlende Courtage gegenüber.

**Theoretisch werden damit Mehrkosten in Höhe von 54.787,85 € wirksam.**

Es wird weiterhin eingeschätzt, dass der Verwaltungsaufwand für

- die Auswahl maklergeeigneter Objekte (Festlegungen von Kriterien erforderlich)
- die Durchführung eines Ausschreibungsverfahrens
- die Entwicklung von Entscheidungskriterien
- die einzelfallbezogene Vertragsgestaltung

einen bisher unbekanntem Zeitanteil in Anspruch nimmt, der den möglicherweise eingesparten 17%-igen Vergabeanteil in Frage stellt.

Hier sei erwähnt, dass der vorhandene Grundstückspool vorwiegend aus schwer vermarktbar, meist sehr speziellen Immobilien besteht, d.h. eine Vergabe wird von den Fachleuten als äußerst schwierig angesehen.

## Thesen einer Maklervergabe und ihre Argumentation von Amt 80:

### ***1. Der Makler ist an einem schnellen Erfolg interessiert***

Der Makler ist an einem schnellen Vertragsabschluss interessiert. Von Maklern begleitete Verträge sind oft verklausuliert und mit „wenn“ und „aber“ versehen. Die Maklercourtage ist mit dem Vertragsabschluss fällig. Ob die geplante Bebauung oder Investition dann tatsächlich möglich sein wird, ist fraglich.

Nach unserer Auffassung widerspricht das dem Regelfall. Lt. BGB § 652, ist ein Maklervertrag erfolgsbezogen, d.h. er hat erst dann einen Vergütungsanspruch, wenn er seine Leistung (Vermittlung oder Nachweis eines Vertrages seines Kunden mit einem Dritten) erbracht hat.

### ***2. Der Makler betreibt professionelle Werbung für die Zielerreichung***

Die kostenlose Ausschreibung der Stadt Dessau-Roßlau erfolgt über das Amtsblatt und im Internet. Es werden hierüber breite Kreise erreicht. Zudem wird in vielen Fällen von Interessenten zunächst bei der Kommune nachgefragt, weil hier normalerweise provisionsfreie Objekte zu erhalten sind.

### ***3. Der Makler verfügt ständig aktuell über die entsprechende Marktübersicht in der jeweiligen Region***

Die von der Stadt angebotenen Objekte sind nur bedingt am Markt nachgefragt. Der direkte Kontakt zum Gutachterausschuss beim Landesamt für Vermessung und Geoinformation Sachsen-Anhalt versetzt die Kommune in eine wesentlich bessere Position, als sie der Makler hat.

### ***4. Der Makler hat Objekte im Portfolio, die nicht in den Medien angeboten werden und kennt die marktüblichen Preise***

Bei speziellen Objekten kann man nie von marktüblichen Preisen reden, das sind immer individuelle Ergebnisse. Zudem ist die Zahl der Objekte, die ein Makler anbietet, auch begrenzt. Es herrscht auch hier Konkurrenzkampf.

### ***5. Der Makler hat Aufklärungs-, Sorgfalts- und Unterstützungspflicht***

Es ist eher umgekehrt, er erwartet von den städtischen Mitarbeitern Aufklärung und Unterstützung. Das anzubietende Objekt muss so aufbereitet sein, dass er es am Markt anbieten kann. Dazu müssen die städtischen Angestellten zunächst alle Fakten zusammentragen und zur Verfügung stellen.

### ***6. Der Makler tritt bei Ungereimtheiten als Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer auf***

Durch den direkten Kontakt kommt es erst gar nicht zu Ungereimtheiten zwischen Verkäufer und Käufer. Die Verhandlungen werden direkt und ohne Informationsverluste zwischen den Parteien und oftmals als Ämterkonferenz geführt. Dem Makler steht dieses Instrument der Einberufung einer Ämterkonferenz nur mittelbar zur Verfügung.

### **7. Der Makler hat in der Regel gleichzeitig Finanzierungskonzepte und vermittelt zwischen Bank und Käufer**

Darauf kann die Stadt tatsächlich nicht zurückgreifen. Der Makler handelt aber auch treuhänderisch für die Stadt. Hier stellt sich die Frage, ob es im Zuge der Gleichbehandlung der Stadt zuträglich ist, wenn hier einseitige Vermittlungsgeschäfte im Namen und im Zusammenhang mit Verkäufen der Stadt laufen.

#### Anmerkung:

Ist das Objekt an den Makler übertragen, kann die Stadt kaum noch selbst über die Vermarktung bestimmen und beispielsweise selbst verkaufen. Der Makler hätte selbst dann, wenn die Stadt die Hauptarbeit erledigt, Anspruch auf die Courtage.

### 3. Städtevergleich

Um Erfahrungen anderer Städte in unsere Betrachtungsweise einzubeziehen, haben wir die Verwaltungen folgender Städte zum Grundstücksverkauf befragt:

#### **Stadt Halle:**

Der Verkauf von städtischen Grundstücken wird ausschließlich durch eigenes Personal vorgenommen. Es gibt keinerlei Überlegungen eine Fremdvergabe durchzuführen.

#### Empfehlung:

Der Liegenschaftsverkehr sollte auf keinen Fall in dritte Hände gegeben werden. Was ein Dritter abschließt, muss auch durch die Stadt vertreten werden. Hier sind Konfliktsituationen vorhersehbar, die dann mit entsprechendem Aufwand bearbeitet werden müssen.

#### **Stadt Magdeburg:**

Der Verkauf wird vom Grundsatz her mit eigenem Personal wahrgenommen. Derzeitige Ausnahme sind die Entwicklungszone Rothensee unter Einbeziehung einer treuhänderischen GmbH und in Bukau unter Einbeziehung eines Sanierungsträgers.

Es bestehen keinerlei Überlegungen zur Fremdvergabe.

#### Empfehlung:

Keine Makler einzubeziehen.

#### **Stadt Neumünster**

Nur eigenes Personal nimmt die Aufgabe der Vermarktung städtischer Grundstücke und Immobilien wahr. Daran soll sich auch nichts ändern.

#### **Stadt Salzgitter:**

Die Vermarktung erfolgt nur durch eigenes Personal. Überlegungen zur Vergabe gibt es nicht und ist nicht beabsichtigt.

**Zusammenfassende Empfehlung:**

**Die Vermarktung aller städtischen Immobilien verbleibt in der Zuständigkeit der Stadt Dessau-Roßlau. Eine vertragsgebundene Fremdvergabe wäre nicht zu empfehlen.**

Für den Einreicher:

Dezernentin