

Fragenkatalog für mögliche Interessenten/Käufer der Flächen (Projektentwickler, Bauträger/Makler)

Ziel ist, möglichst viele objektiv nachvollziehbare und belastbare Informationen über den sich bewerbenden Projektentwickler/Bauträger/Makler zu erheben. Deshalb sollen in allgemeiner Form die wesentlichsten Informationen zum Bewerber geschildert werden. Insbesondere Angaben über

- das sich bewerbende Unternehmen selber
- seine Gesellschafterstrukturen, Unternehmenssitz, Ansprechpartner
- etwaige Referenzen oder Referenzprojekte bzw. Personen, die als Leumund bezüglich durchgeführter Projekte dienen können
- die gewünschten Flächen zum Ankauf (Größe)
- Ziel und Zeitplan der Bebauung
- eventuell späteren Erweiterungsbedarf
- Geschäftsziele (dauerhaftes Halten als Eigentümer oder Weiterverkauf nach Projektabschluss)

Allgemein:

Für welche gewerbliche Fläche interessieren Sie sich (West I und/oder West II)?

Fragen für die Bepunktung:

1. Allgemeine Fragen

- 1.1. Bitte beschreiben Sie in allgemeiner Form Ihr Unternehmen und die Hintergründe/Ziele Ihrer Bewerbung.
- 1.2. Handelt es sich bei dem Bewerber / Erwerber um ein „europäisches“ Unternehmen, dessen Sitz innerhalb der Europäischen Union liegt?
- 1.3. Bitte machen Sie Angaben zur Gesellschafterstruktur und deren finanzieller Solidität.
- 1.4. Gilt als Rechts- und Gerichtsstand ein Ort innerhalb von Deutschland oder innerhalb der EU?
- 1.5. Bitte legen Sie aussagekräftige Bilanzdaten / Jahresabschlüsse oder vergleichbare Daten über den Bewerber vor, die eine möglichst gute und hohe Einschätzung zu dessen Finanzkraft, Stabilität und Zuverlässigkeit als langjährigen Partner für die Zukunft ermöglichen?
- 1.6. Liegen aussagekräftige Angaben über Leumund, Zeugen oder frühere Projektpartner (gerade aus dem öffentlichen Bereich) über den Bewerber vor, die eine möglichst gute und hohe Einschätzung zu dessen Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit, insbesondere zur Realisierung von Projekten in anderen Kommunen und den gemachten Erfahrungen ermöglichen?
(Referenzen benennen)

1.7. Liegen vergleichbare Projekte in anderen Kommunen vor, die eine Einschätzung der Folgen (Vorteile/Nachteile) ermöglichen?

2. Fragen zu Flächenbedarf, Bebaubarkeit und Planungskonzepten

2.1. Bitte machen Sie konkrete Angaben zum benötigten Flächenbedarf in m².

2.2. Planen Sie die gesamte angefragte Fläche zeitnah zu bebauen oder sollen Flächen für spätere Erweiterungen zurückgehalten werden?

2.3. Können Sie – gegebenenfalls unabhängig vom Vorliegen konkreter Nutzer – bereits ein Planungskonzept vorlegen, welches noch im Stadium der Bauleitplanung die Planungssicherheit und Risikoabschätzung bei der fortgehenden Bauleitplanung erhöht und konkretisiert?

2.4. Planen Sie, die erworbenen Immobilien auf längere Sicht im Portfolio zu behalten oder werden diese ganz/teilweise nach Realisierung weiterverkauft?

2.5. Sind die von Ihnen geplanten Gebäude auf einen speziellen Nutzer zugeschnitten oder werden die Gebäude für multiple geplant?

3. Fragen zu Preis, Erschließungskosten und Anforderungen

3.1. Welche technischen Anforderungen haben Sie an die Infrastruktur des Standorts bezüglich

- Kommunikation (benötigte Bandbreite etc)
- Wasserversorgung (m³/Jahr)
- stoffliche Ver- und Entsorgung (Abwasser, Müll etc)
- Versorgung mit Energie (Gasanschluss, Heizung, Strom usw.)
- Verkehrsinfrastruktur

3.2. Welche Wünsche und Erwartungen haben Sie hinsichtlich

- Zeitachse (Bebauungsplan rechtskräftig, Baugenehmigung, Inbetriebnahme)
- Wirtschaftsförderung / Zuschüsse / Förderungen
- Sonstiges

3.3. Ist die innere Erschließung im Rahmen ihres Plankonzepts (Straßen, Wege, Kanal usw.) in öffentlicher Hand, wird diese vom Investor übernommen oder wieviel an öffentlicher Erschließung setzen Sie voraus?

3.4. Welcher Preis wird pro qm (erschlossen oder zuzüglich Kosten der Erschließung) geboten und in welcher Höhe werden nachweislich Kosten von Ihnen übernommen?

3.5. Sind Sie bereit daneben auch Kosten der äußeren Erschließung ganz/anteilig zu übernehmen, falls diese notwendig werden und nicht über die Erschließungskosten umlegbar sein sollten (zum Beispiel Ausbau notwendiger Verkehrsinfrastruktur im nahen Umfeld, Gasanschluss)?

4. Fragen zu den potentiellen Mietern /Endnutzern

- 4.1. Haben Sie für die zu erwerbenden Flächen einen oder mehrere, bereits jetzt (im Sinne einer festen Zusage oder vertraglichen Bindung) **feststehende** Mieter/Endnutzer/ansiedlungswillige Firmen, die Sie der Marktgemeinde/KU Allersberg schon **verbindlich** nennen können, ggf. unter Angabe der Laufzeit des Mietvertrages?
- 4.2. Haben Sie für die zu erwerbenden Flächen einen oder mehrere **mögliche** Interessenten, die als potentielle Mieter/Endnutzer/ansiedlungswillige Firmen grundsätzlich und auch zeitlich in Frage kämen und die Sie der Marktgemeinde/KU Allersberg als **potentielle** Interessenten benennen können?
- 4.3. Würden Sie im Falle, dass die späteren Nutzer aktuell **noch nicht feststehen** oder genannt werden können, im Verkaufsvertrag der Marktgemeinde / KU Allersberg eine Zusage über die Mitsprache bei der späteren erstmaligen Vermietung, zum Beispiel auch für regionale Mieter, einräumen – wenn ja, in welcher Form?

5. Fragen zu Umwelt, Natur, Klima und Städtebau

- 5.1. Planen Sie auf den Hallendächern eine Photovoltaikanlage oder eine Dachbegrünung und in welchem Umfang und Verhältnis?
- 5.2. Soll der Energiebedarf nachhaltig aus regenerativen Rohstoffen gedeckt werden?
- 5.3. Wird der Flächenverbrauch durch den Bau von Parkhäusern, Parkdecks, Tiefgaragen oder vergleichbaren Maßnahmen minimiert?
- 5.4. Sind zusätzliche Maßnahmen geplant um die Auswirkungen auf Natur, Umwelt und Klima zu minimieren (über die gesetzlichen bzw. vorgeschriebenen hinaus)?

Fragenkatalog zum möglichen Mieter bzw. Endnutzer der Flächen
(Bitte je Mieter einen Katalog ausfüllen. Für die Bewertung wird der Durchschnitt herangezogen.)

Ziel ist, möglichst viele objektiv nachvollziehbare und belastbare Informationen über das sich dann auf den Flächen ansiedelnde Unternehmen zu erheben. Deshalb sollen in allgemeiner Form die wesentlichsten Informationen zu diesen Unternehmen geschildert werden, falls solche vorhanden sind. Insbesondere Angaben über

- das ansiedlungswillige Unternehmen selber
- seine Gesellschafterstrukturen, Unternehmenssitz, Ansprechpartner
- die Rechtsform der Ansiedlung (Betriebsstätte, eigene juristische Person mit Sitz in Allersberg usw.)
- seine wirtschaftlichen Hintergründe (Branche, Gewinne, Umsätze)
- Zugehörigkeit zu einer Zukunftsbranche (Sicherheit vor Insolvenz, Kündigung usw.)
- zu erwartende (dauerhaft) positive Effekte auf gemeindliche Steuereinnahmen
- die von ihm benötigten Flächen (Größe)
- Ziel und Zeitplan der Bebauung
- eventuell späteren Erweiterungsbedarf
- Betriebsbeschreibung, Abläufe, Schichtzeiten usw.
- zu schaffende Arbeits- und Ausbildungsplätze (Zahl, Qualifikation)
- zu erwartender Verkehr bzw. Belastungen für Natur/Umwelt
- Synergieeffekte / Kooperationseffekte vorhandene Wirtschaft
- Umwelt/Natur/Klima – positive Anstrengungen des Unternehmens in diesem Zusammenhang

Fragen für die Bepunktung:

1. Allgemeine Fragen

- 1.1. Bitte beschreiben Sie in allgemeiner Form den Mieter bzw. Endnutzer (Unternehmens- und Betriebsbeschreibung) und die Hintergründe/Ziele deren Ansiedlungswunsches sowie deren Branche/Geschäftstätigkeit.
- 1.2. Können Sie Angaben zur Gesellschafterstruktur und deren finanzieller Solidität der einzelnen Mieter/Ansiedlungen machen?
- 1.3. Können Sie Angaben zur Rechtsform des Mieters (Betriebsstätte, eigene juristische Person mit Sitz in Allersberg usw.) machen?

2. Fragen zu Branche und wirtschaftlicher Situation

- 2.1. Für West I ist aufgrund der Bauleitplanung zwingende Voraussetzung, dass der Mieter vor Ort entweder als Logistikunternehmen oder als Verteilzentrum eines großen Unternehmens einzuordnen ist und damit direkt der schnell wachsenden Branche Logistik zuzurechnen ist. Beschreiben Sie die Branche und das Geschäftsmodell des Mieters. Nennen Sie Chancen, Risiken und Zukunftsaussichten.

- 2.2. Bitte legen Sie aussagekräftige Bilanzdaten / Jahresabschlüsse oder vergleichbare Daten, wenn möglich der letzten zwei bis drei Jahre über den/die Mieter (gegebenenfalls aus anderen vergleichbaren Standorten) vor, die eine möglichst gute Einschätzung zu dessen Finanzkraft, Stabilität und Zuverlässigkeit, insbesondere zur Stabilität der in Allersberg voraussichtlich zu erwirtschaftenden Gewinne der nächsten Jahre oder Jahrzehnte ermöglichen?
- 2.3. Bitte machen Sie konkret belastbare Angaben (BWA, Investitionskostenberechnungen, Steuerberateraussage) zu den Gewinnen, die in den ersten 3-5 Jahren nach Ansiedlung (im steuerlichen Sinne) ausgewiesen werden dürften (belastbare und nachvollziehbare Schätzung, bei einer Betriebsstätte bitte unter Berücksichtigung der Gewerbesteuererlegung), so dass die voraussichtliche Gewerbesteuer dieser Jahre (ggf. umgerechnet je qm Flächenbedarf) ermittelt werden kann?

3. Fragen zu Flächenbedarf, Bebaubarkeit und Planungskonzepten

- 3.1. Machen Sie bitte Angaben zum Platz bzw. Flächenbedarf des einzelnen Mieters? (Unternehmensmix)
- 3.2. Bitte geben Sie eine möglichst konkrete Betriebsbeschreibung der einzelnen Mieter/Ansiedlungen ab (zum Beispiel zu Betriebsabläufen, Fahrzeugbestand, Schichtzeiten, großen Kunden, voraussichtlichen Verkehrswegen usw.)

4. Fragen zu Arbeits- und Ausbildungsplätzen

- 4.1. Bitte nennen Sie die voraussichtlich zu schaffenden Arbeits- und Ausbildungsplätze (Zahl, Beruf, Teilzeit bzw. Vollzeit) der einzelnen Mieter/Ansiedlungen, damit gegebenenfalls eine Ermittlung in Relation zur benötigten Fläche möglich ist.
- 4.2. Die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen (Mindestlohn, Arbeitsschutzbestimmungen, Mitbestimmungsregelungen usw.) stellen eine nicht gesondert zu bepunktende Grundvoraussetzung dar. Bieten die Mieter / Ansiedlungen Ihren Mitarbeitern darüber hinaus besondere Leistungen, die über die normalen und branchenüblichen Gehälter hinausgehen (zum Beispiel Betriebskindergarten, Fortbildungschancen, Aktien- und Beteiligungsprogramme, Programme für Fahrten Wohnung/Arbeitsstätte über ÖPNV usw.)?
- 4.3. Bietet der Mieter Löhne an, die über dem gesetzlichen Mindestlohn bzw. den Tariflöhnen der jeweiligen Branche liegen?
- 4.4. Bietet der Mieter Arbeitsplätze an, dessen Bezahlung über dem Niedriglohnbereich (derzeit: 11,21 €/Stunde) liegen?

4.5. Bietet der Mieter sozial Schwachen oder Benachteiligten Menschen / Gruppen (Langzeitarbeitslose, Geringqualifizierte, Behinderten oder Menschen mit körperlichen Einschränkungen, Menschen mit Migrationshintergrund, Alleinerziehenden usw.) in besonderem Maße Möglichkeiten am Arbeitsmarkt?

4.6. Bietet der Mieter in besonderem Maße hochqualifizierte Arbeitsplätze?

5. Fragen zu Synergien, Verflechtungen und Leistungsbeziehungen

5.1. Gibt es konkret belegbare und nachvollziehbare Liefer-, Leistungs- und Kundenbeziehungen der Mieter/Ansiedlungen mit Allersberger Unternehmen / Bürgern, so dass die örtliche Wirtschaft und die Bürger in Allersberg von der Ansiedlung auch direkt profitieren?

5.2. Sind von der Ansiedlung der Mieter weitere Synergie- oder Kooperationseffekte mit bereits bestehenden Allersberger Firmen zu erwarten, die den Allersberger Wirtschaftsstandort stärken?

5.3. Kann der einzelne Mieter nachweisen oder zusagen, dass er in sozialer Hinsicht Verantwortung für die Region übernimmt, in dem er zum Beispiel lokale Vereine oder Organisationen oder die Kommune oder soziale Projekte unterstützt?

6. Fragen zu Umwelt, Natur, Klima und Städtebau

6.1. Sind von der konkreten Ansiedlung einzelner Mieter Belastungen/Einschränkungen für die Schutzgüter Natur/Umwelt/Wohnen zu erwarten, die über das im Rahmen der Bauleitplanung vorher abgeklärte und erlaubte Maß hinausgehen könnten? Bitte machen Sie dabei insbesondere Angaben zu Art, Umfang und Zeiten des zu erwartenden Verkehrsaufkommens.

6.2. Ist von der konkreten Ansiedlung einzelner Mieter eine Verbesserung des innerörtlichen Umfeldes zu erreichen, weil eine Verlagerung aus dem Innenort vorliegt?

6.3. Kann der einzelne Mieter durch konkrete Maßnahmen belegen, dass er aktiv zum Schutz von Natur, Umwelt und Klima beiträgt, insbesondere in den Bereichen:

- Klimaschutz (Erreichen der Ziele des Pariser Abkommens, Klimaneutralität)
- Reduktion Belastungen durch Verkehr
- Umweltmanagementsystem/Zertifizierungen im Betrieb usw.
- Positives Einwirken auf Vorlieferanten/Subunternehmern bzw. Geschäftspartner
- Eigene finanzielle Aufwendungen (zum Beispiel Spenden)