



ARBEITSDOKUMENT

LADENLEERSTÄNDE & ZWISCHENNUTZUNG

- ERHEBUNG DER LEESTÄNDE IN DER SÜDREGION 2017
- MASSNAHMEN-KATALOG FÜR GEMEINDEN



Inhalt

1 Einleitung.....	3
1.1 Die Zukunft des Einzelhandels.....	3
1.2 Ladenleerstand - ein Problem in zahlreichen Innenstädten	3
1.3 Inventaire des vitrines commerciales inoccupées et occupées dans la région SUD	4
1.3.1 Méthodologie.....	4
1.3.2 Taux d'occupation	5
1.3.3 Analyse comparative des observations 2011-2017	7
2 Maßnahmen	9
2.1 Auf leere Schaufenster aufmerksam machen durch:.....	9
2.2 Leere Schaufenster verschönern durch.....	9
2.3 Schaufenster zwischennutzen* als.....	9
2.4 Leerstände zwischennutzen* für	9
2.5 Vermietung / Verkauf / Ankauf.....	10
3 Rechtliche Hürden	10
4 Was können die Gemeinden tun?	11
4.1 Gewerbeflächen durch Zwischennutzungen beleben.....	12
4.2 Der Zwischennutzungsvertrag	12
5 Schlussbemerkung und Empfehlungen.....	13
ANHANG	13
A : Vacuité des cellules commerciales dans la région SUD (Enquête : août 2017).....	13
B: Initiativen in ausgewählten Städten aus dem Süden und im Großherzogtum Luxemburg	34
C Projekte Wirtschaftsentwicklung PRO-SUD.....	38
Leitbild SUD 2016	38
Projekte zur Förderung des Einkaufsstandortes SUD 2007 – 2017	38

Studie

 Zwischennutzung
von Leerständen

AUGUST 2017

Erhebung

 der Ladenleer-
stände im Einzel-
handel in den 11
Südgemeinden in
definierten
Bereichen des
urbanen Raumes

AUG-SEP 2017



1 Einleitung

1.1 Die Zukunft des Einzelhandels

„Die digitale Revolution und der E-Commerce wird vor allem den Einzelhandel treffen, stärker als alle anderen Branchen“: dies besagt eine rezente Studie von Citygroup (NY) die eigens dafür erstellt wurde: Langfristig sehen die Fachexperten die gesamte Branche einem grundlegenden Wandel gegenüber, der gerade erst begonnen hat. Jetzt schon werden v.a. Kleider, Haushaltswaren, Bücher und Spielsachen sowie Urlaubs- und Veranstaltungstickets vermehrt über das Internet bestellt.

Die sogenannten Smart Cities arbeiten daran zukünftig Websites und Apps zur Verfügung zu stellen, die Informationen über die Einkaufsmöglichkeiten in Stadtteilzentren und der Innenstadt enthalten – die idealerweise auch direkt auf die Bedürfnisse des jeweiligen Nutzers zugeschnitten sind.

Noch kaufen die meisten Luxemburger am liebsten in Geschäften ein, und Einkaufen gehört anscheinend zu einer der Lieblings-Freizeitbeschäftigungen vieler Luxemburger Einwohner. Nur 9% aller Geschäfte betreiben derzeit (2017) E-Commerce. In Kürze werden im Rahmen des Projektes „Pakt pro Commerce“ 15 Luxemburger Gemeinden (darunter auch 4 Südgemeinden) eine Konvention mit dem Wirtschaftsministerium unterschreiben, um den Online-Verkauf zu fördern.

1.2 Ladenleerstand - ein Problem in zahlreichen Innenstädten

Für viele Ladeneigentümer besteht (normalerweise) ein Anreiz einen leerstehenden Laden so schnell wie möglich wieder zu vermieten oder zu verkaufen. Diese Prozesse dauern in der Regel sehr langsam, sei es durch zu hohe Mieten, durch eine ungünstige Lage oder durch das Objekt (Raumaufteilung) selbst. Um diese Zeitspanne zu verkürzen müsste die Stadt den Eigentümern Auflagen machen oder Ihnen Anreize bieten, diesen Leerstand so schnell wie möglich zu beenden oder für eine Zwischennutzung freizugeben. Leider bedarf es bei der Umsetzung zahlreiche rechtliche- und wirtschaftliche Hürden zu überwinden. Hier finden Sie dazu einige Anhaltspunkte was alles geregelt werden muss.

Zwischennutzungen der Ladenlokale kann eine positive Wirkung auf das Umfeld und damit auf den ganzen Stadtteil haben. Dagegen erzeugen ungenutzte und ungepflegte Schaufenster ein Negativimage und beschleunigen den Abwärtstrend eines Stadtteils oder einer Straße und damit ein negatives Stadtbild.

In ganz Europa gibt es inzwischen zahlreiche Good practices um diese Übergangszeit bis zur Wiedernutzung zu füllen und dem Besucher bei seiner Stadtbesichtigung / Shoppingtour den Eindruck einer belebten und gepflegten Stadt zu bieten.

In diesem Arbeitsdokument wurden diese Maßnahmen zusammengefasst. Zuerst gehen wir auf die derzeitige Situation in den Südgemeinden ein.

1.3 Inventaire des vitrines commerciales inoccupées et occupées dans la région SUD

1.3.1 Méthodologie

Le travail repose sur un inventaire des vitrines commerciales inoccupées et occupées des centres-villes des 11 communes et de 7 localités de la région Sud effectué au mois d'août 2017.

50 cellules à vendre ou à louer, 127 vitrines fermées, 9 en rénovation, 79 nouveaux magasins ouverts dans des cellules inoccupées en 2011 et un peu plus de 1300 cellules commerciales en activité ont été comptabilisés dans près de 82 rues du Sud (cf.: tableau ci-dessous).

Au préalable, il a donc fallu délimiter les centres-villes. Cela s'est fait de façon empirique, en privilégiant les hyper centres-villes.

Six catégories de locaux commerciaux ont été retenues :

- Vitrines fermées (vitrines vides, vitrines semblant abandonnées).
Aucune mention de vente ou de location n'est visible sur les devantures.
- Cellules commerciales en vente ou en location
- Cellule en rénovation (locaux en travaux)
- Construction de logements avec ou sans certitude sur l'ouverture de magasins au RDC
- Cellules commerciales observées en 2011 et reconverties en habitation ou autres
- Ouverture de magasins ou service dans des cellules commerciales inoccupées en 2011

Des erreurs d'appréciations, de recensement et de numérotations sont possibles. Mais au fil des années, le travail permet d'affiner la collecte.

Commune	Localité	Rues 2017 (Hyper centre-ville)
BETTEMBOURG	BETTEMBOURG	Rue de la Gare / Route d'Esch / Route de Luxembourg
DIFFERDANGE	NIEDERKORN	Rue des Ecoles / Rue Theis / Avenue de la Liberté / Rue de Longwy (<i>devant le rond-point</i>)
DIFFERDANGE	OBERKORN	Avenue Charlotte / Route de Belvaux
DIFFERDANGE	DIFFERDANGE	Avenue Charlotte / Rue J-F Kennedy / Rue de la Libération / Rue Michel Rodange / Grand-Rue / Rue de la Grève Nationale / Rue Parc Gerlache / Rue du Chemin de fer / Rue Krieps / Rue Emile Mark
DUDELANGE	DUDELANGE	Rue de la Libération (jusqu'au croisement rue de la Rivière) / Avenue Grande-Duchesse Charlotte + le virage Rue Dominique Lang / Rue Jean Wolter / Rue Jean Jaurès / Rue du Commerce / Place de l'Hôtel de Ville / Schaarze Wee / Rue Auguste Liesch
ESCH-ALZETTE	ESCH-ALZETTE	Rue Brill / Rue Bernard Zenon / Rue de la Libération / Rue Dicks / Rue du 10 septembre / Rue Xavier Brasseur / Rue Kennedy / Rue Victor Hugo / Rue de Luxembourg / Avenue de la Gare / Rue Alzette / Place Nobert Metz / Centre (Place Boltgen- commerce...) - Merkur
KAERJENG	BASCHARAGE	Avenue de Luxembourg (sans zone Cactus) / Rue de la Résistance
KAERJENG	CLEMENCY	Rue de l'église / Rue Basse / Rue de la Gare / Rue Longue / Rue de Bascharage
KAYL	KAYL	Grand rue / Rue de Dudelange / Rue du Commerce / Rue du Faubourg / Rue de Tétange
KAYL	TETANGE	Rue Principale
MONDERCANGE	MONDERCANGE	Grand Rue / Rue d'Esch
PETANGE	PETANGE	Route de Longwy / Route de Luxembourg / Place du Marché / Rue Jean-Baptiste Gillardin / Avenue de la Gare / Rue du Parc / Rue de l'Eglise
PETANGE	RODANGE	Route de Longwy / Avenue Dr Gaasch / Rue Clopp / Rue du Commerce / Rue Joseph Philippart
RUMELANGE	RUMELANGE	Grand-Rue / rue des Martyrs
SANEM	SOLEUVRE	Rue Prince Jean / Rue de Differdange / Place de l'Indépendance / Rue du Knapp
SANEM	BELVAUX	Route d'Esch
SANEM	SANEM	Rue d'Esch / Grand-Rue / Rue Limpach
SCHIFFLANGE	SCHIFFLANGE	Rue de la Libération / Rue de la Gare / Rue des Artisans / Rue Basse

1.3.2 Taux d'occupation

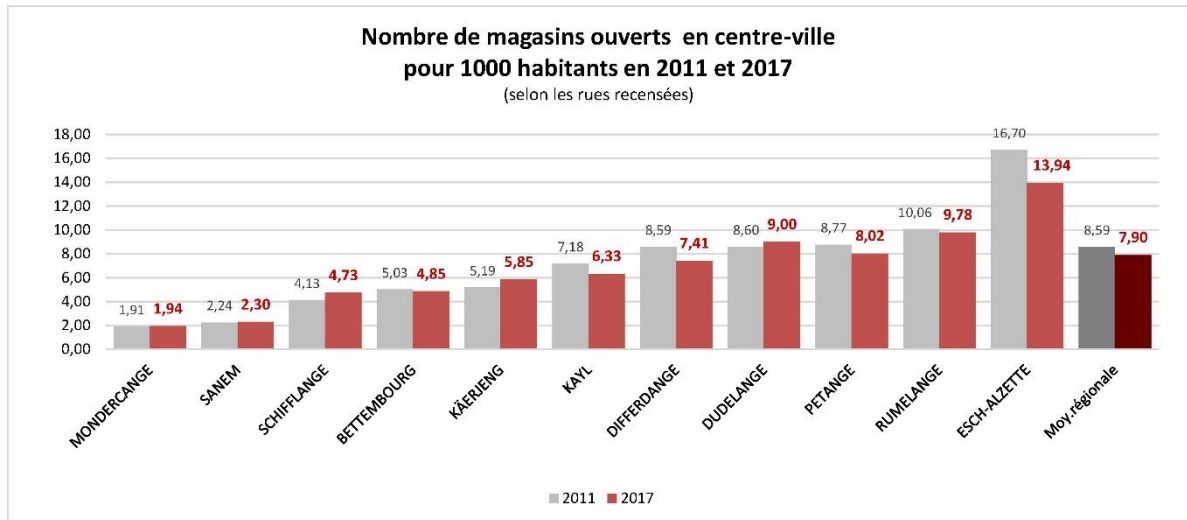
En 2017, 1318 cellules occupées ont été recensées contre 1293 en 2011

Le taux d'occupation des commerces indique le ratio entre les cellules commerciales inoccupées et les magasins et services en activité. Il est passé de 92,62 % à 88,16 % entre 2011 et 2017 dans les hyper centres-villes du Sud. Aujourd'hui, plus d'une cellule commerciale sur 10 est inoccupée.

COMMUNES	NONBRE DE CELLULES COMMERCIALES EN ACTIVITÉ RECENSÉES EN AOÛT 2017	NONBRE DE CELLULES COMMERCIALES FERMÉES, A VENDRE OU A LOUER	TAUX D'OCCUPATION DES COMMERCES (%)	DATE
BETTEMBOURG	54	2	96,3	août-17
DIFFERDANGE	188	22	89,52	août-17
DUDELANGE	183	10	94,85	août-17
ESCH-ALZETTE	479	96	83,3	août-17
KAERJENG	60	6	90,91	août-17
KAYL	57	7	88,89	août-17
MONDERCANGE	13	2	86,67	août-17
PETANGE	146	23	86,39	août-17
RUMELANGE	54	1	98,18	août-17
SANEM	37	3	92,5	août-17
SCHIFFLANGE	47	5	90,74	août-17
TOTAL	1318	177	88,16	août-17

L'augmentation de la vacuité commerciale - 103 cellules à louer, à vendre ou fermées en 2011 contre 177 en 2017- est pour près de 70 % liée aux observations rencontrées à Esch-sur-Alzette.

En effet, si la situation est plus ou moins stable dans différentes communes de la région Sud au cours de cette période d'observation, il faut souligner l'évolution de Esch-sur-Alzette. Le nombre de ses cellules inoccupées a été multiplié par deux passant de 45 à 96.

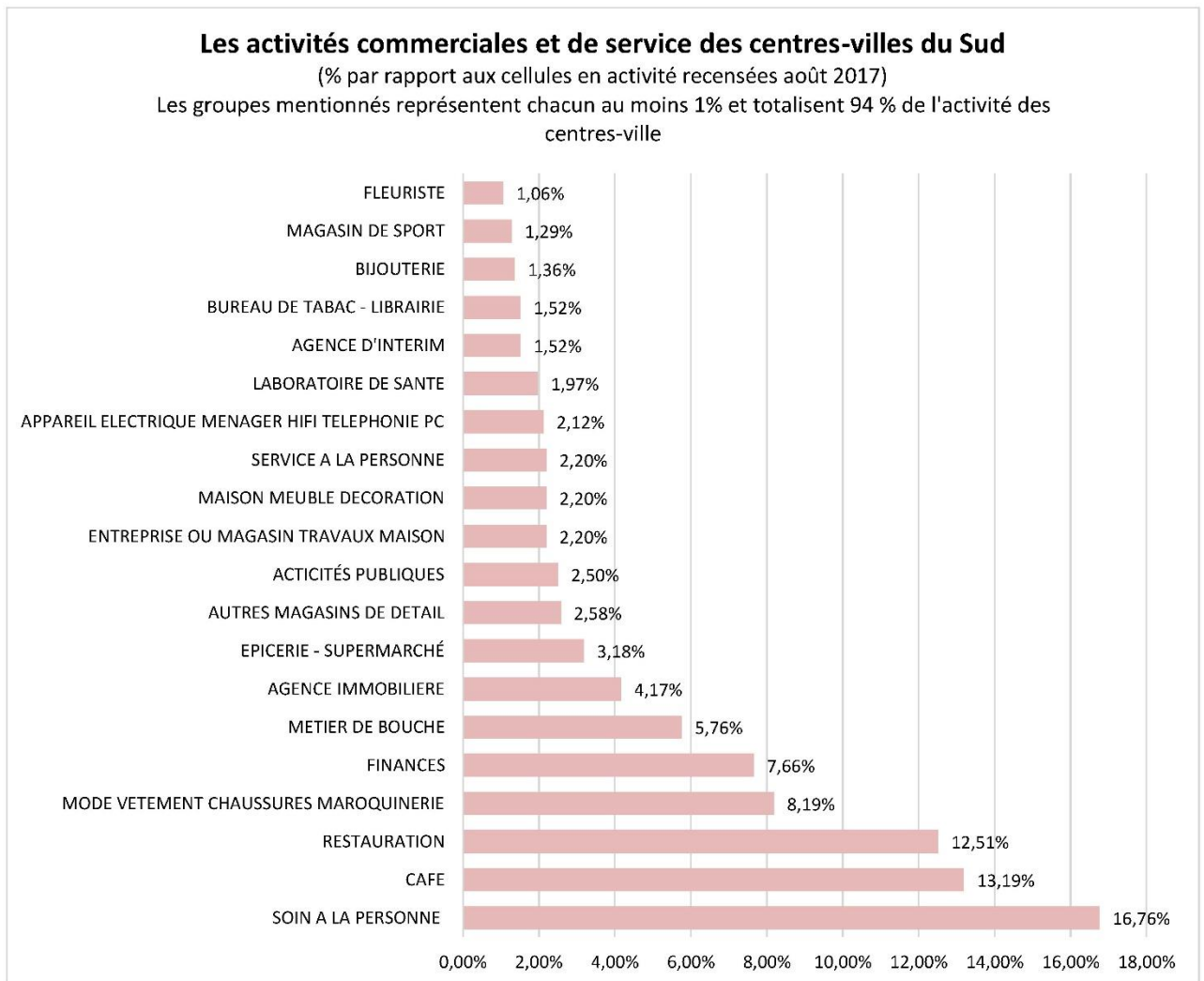


Le tableau ci-dessus présente l'évolution du nombre de magasins ouverts en centre-ville pour 1000 habitants en 2011 et 2017.

Le nombre est en général corrélé à celui de la population résidente. Cependant, Sanem et Mondercange-centre indiquent un taux d'équipement en commerces plutôt faible par rapport au poids de leur population contrairement à Rumelange et Pétange qui montrent un taux d'équipement important.

On soulignera aussi que Esch-sur-Alzette offre le plus grand nombre de services commerciaux en centre-ville (près de 14 commerces pour 1000 habitants pour une moyenne régionale de près de 8 commerces pour 1000 habitants). Les commerces Eschois recensés pour cette enquête représentent 36 % de ceux la région Sud. Pourtant en 2011, ils représentaient 39 % et l'on comptait plus de 16 magasins ou services pour 1000 habitants.

Enfin, Dudelange a connu une évolution inverse. Le nombre de ses commerces et services a nettement progressé passant de 164 à 184 si bien qu'en 2017 la commune compte 9 commerces pour 1000 habitants.



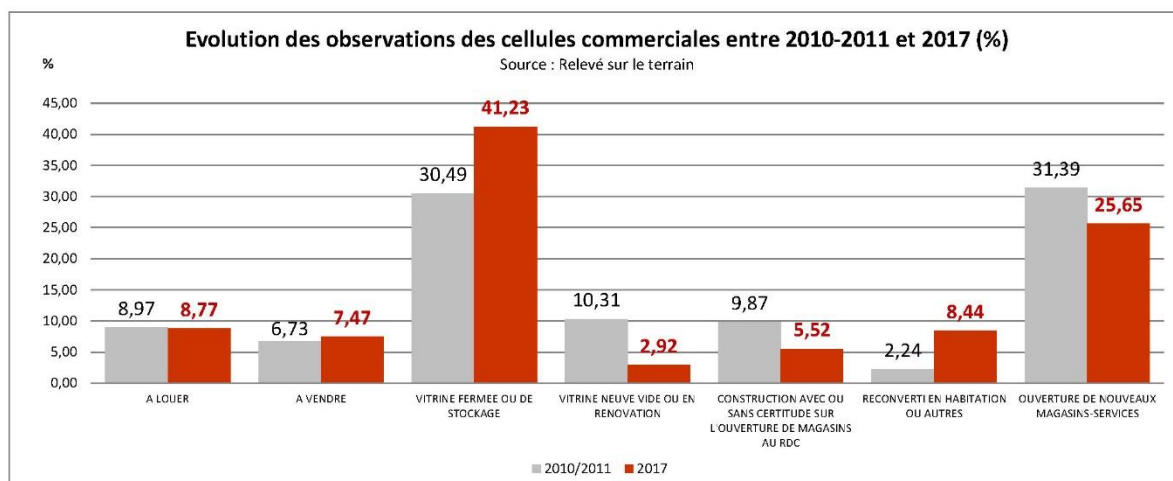
Sont entre autres repris dans la catégorie :

- « Soin à la personne » : coiffeur, institut de beauté, opticien, pharmacie...
- « Métier de bouche » : boulanger, boucher, chocolatier, pâtissier...
- « Service à la personne » : Blanchisserie, retouche couture, cordonnier, photographe
- « Autres magasins de détail » : bibelot, accessoires divers ...

1.3.3 Analyse comparative des observations 2011-2017

Dans les centres-villes du Sud en août 2017, 305 locaux commerciaux ont été examinés. L'observation s'est portée sur les 223 locaux commerciaux étudiés en 2010-2011 pour connaître leur nouvelle affectation 7 ans après mais aussi sur les nouvelles cellules commerciales inoccupées apparues dans les centres-villes du Sud.

Esch-sur-Alzette, Differdange, Dudelange et Pétange concentrent 82 % des observations.



La dynamique commerciale dans les centres-villes semble en panne à l'échelle régionale :

- Certes, la part des cellules à louer ou à vendre est stable. Cependant, leur nombre a augmenté passant de 34 à 50. 64 % de ces cellules sont situées à Esch-sur-Alzette.
- Les vitrines fermées représentent désormais plus de 40 % des observations terrain contre 30 % en 2011. Leur nombre a doublé : 67 en 2011 et 127 en 2017. 50 % se situent à Esch-sur-Alzette.
- Les cellules en rénovation ou des constructions en cours sont moins nombreuses
- Les cellules commerciales reconverties en habitation ou autres se sont multipliées. On en dénombre 26 en 2017.
- 79 cellules observées comme inoccupées en 2011 ont retrouvé une vocation commerciale en 2017. C'est quasiment identique à la situation de 2011 ; 71 cellules inoccupées auparavant avaient accueillies un nouveau magasin.

Quelles sont les principales activités proposées ?

- o Près de 23 % des nouveaux magasins ont une activité liée à l'alimentation (restaurant, café, snack essentiellement)
- o 16,5 % sont des commerces de détails (une bijouterie, un fleuriste, un magasin de chaussures, plusieurs magasins de vêtements ...)
- o Près de 14 % des activités sont liées à la santé
- o Près de 9 % sont des agences immobilières et 9 % des activités liées à la finance (Assurances).
- o 7,5 % proposent des services à la personnes (principalement des coiffeurs)

Les cartes présentées plus loin dans le présent rapport (Annexe A : Vacuité des cellules commerciales dans la région SUD (Enquête : août 2017)), permettront d'apprécier la dynamique commerciale par commune et localité.

2 Maßnahmen

Bei Zwischennutzungen von Leerständen gibt es 3 Kategorien:

Einfache kurzfristig umsetzbare Maßnahmen

2.1 Auf leere Schaufenster aufmerksam machen durch:

- Aufkleber (z. Bsp. Z... , Laden sucht Mieter, Start-ups herzlich willkommen,
- Auf günstige Miete hinweisen für temporäre Zwischennutzung

2.2 Leere Schaufenster verschönern durch

- Bekleben (Werbung, Veranstaltungen)
- Besprühen (Graffiti)
- Begrünung

Mittelfristige Zwischennutzung

2.3 Schaufenster zwischennutzen* als

- Veranstaltungskalender
- Werbefläche
- Ausstellung von Kunst (Gemälde)
- Fotoausstellung
- Darstellungen von Botschaften von Vereinen und NGO's
- Aushängen von aktuellen Zeitungen

Klassische Zwischennutzung

2.4 Leerstände zwischennutzen* für

- Kunst und Kultur
 - Kunst-Galerie
 - Bastel- oder Kunstatelier, 2- et 3D- Print Atelier
- gewerbliche Nutzung
 - Warenausstellung (Büromöbel, E-Mobilität oder Deko-Ausstellung
 - Vermarktung von Produkten oder Dienstleistungen von Verkehrs- und Versorgungsunternehmen in den Stadtteilen
- Handwerk
 - Creativity Hub
- Büros und Läden
 - Temporäres Büro für Start-Ups
 - Sekondhand-Verkauf
- Gastronomie
 - Mobiles (Eis)Café – Suppenküche (saisonal, intermediäre Standortnutzung)
- soziokulturelle Nutzung
 - Versammlungsort für Vereine
 - Probelokale für lokale Bands
- temporäres Wohnen
 - Flüchtlinge
 - Zeitarbeiter

*Voraussetzungen: Strom-, Wasser-, WC-, Commodo-Incommodo-, baurechtliche Rahmenbedingungen vorhanden

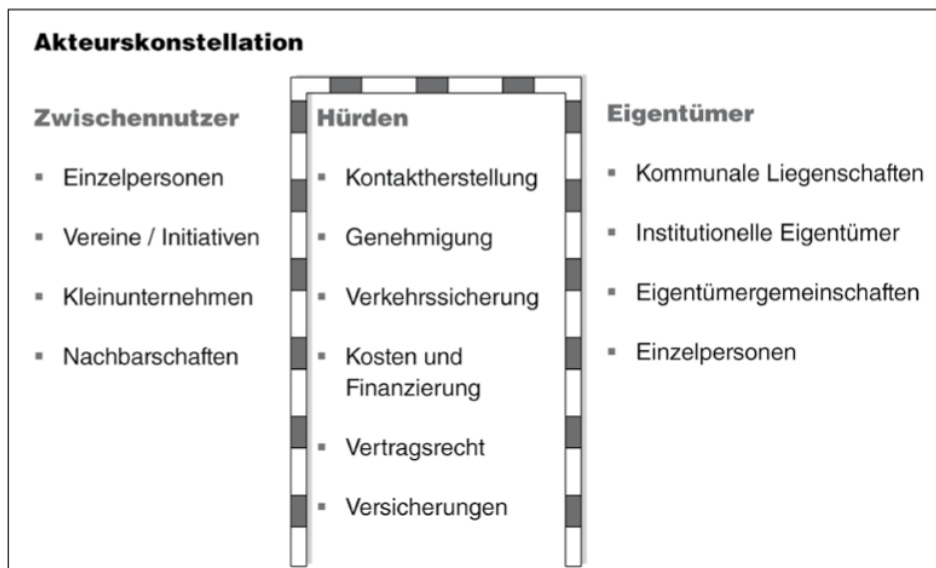
End-Lösungsansätze

2.5 Vermietung / Verkauf / Ankauf

- Definitive langfristige Endnutzung finden
- Leerstände in Gemeinschaftseinrichtungen für Mieter umfunktionieren – z.B. Zu Fahrrad- und Kinderwagenabstellräumen
- Zu einer Gemeinschaftsküche oder andere soziale Einrichtung umfunktionieren
- Ankauf der Gemeinde: Abreißen für Schaffung von Grünflächen / Erholungsraum / Spielplätzen oder Frischluftschneisen im dichtbebauten Raum

3 Rechtliche Hürden

Abbildung 2
Hürden für Zwischennutzer und Eigentümer



Quelle: BPW baumgart+partner

Weitere Hürden im Detail

- Unrealistische Mietpreisvorstellungen.
- Fehlendes erforderliches Eigenkapital für notwendige Sanierungen
- Juristische Hürden bei Umnutzungen oder Nutzungsänderungen
- Sicherheitsaspekte (Comodo / In commodo)
- Bauordnungsrecht

Hypothese:

Die Gründe, warum sich viele Gemeinden nicht mit Zwischennutzungen auseinandersetzen sind unterschiedlich, sei es

- durch mangelndem Bewusstsein, oder
- die zur Verfügung stehenden verwaltungsinternen Ressourcen,
- durch die Komplexität der Hürden oder letztendlich
- durch politische Schranken.

Hier wurden einfache Vorschläge gelistet die sich aus der Recherche in den Luxembourg und den Nachbarländern zur Förderung von Zwischennutzungen ergeben haben:

4 Was können die Gemeinden tun?

- **Akteure Bündeln:** Geschäftsverbände, City-Managements, Syndicat d'Initiatives, Touristen-Offices, Kulturämter, Ladenleerstadtbesitzer und gemeinsam das Problem diskutieren...
- **Rechtlichen Rahmen schaffen**
 - Pragmatische Lösungen entwickeln, die die Sicherheit und Ordnung für Zwischennutzungen gewährleisten: Einzelfallgenehmigungen (auf Stellplatznachweis verzichten, temporäre Sicherstellung vom Brandschutz, ...)
 - Im Bauordnungsrecht Sonderregelungen für temporäre Nutzungen vorsehen oder sogar bauordnungsrechtliche Befreiung gerade bei Zwischennutzungen konstruktiv anwenden.
 - Nutzungsänderungen unter bestimmten Voraussetzungen als genehmigungsfreie Vorhaben definieren
 - Zwischennutzung als eigenständige Nutzungsform in das Bauordnungsrecht aufnehmen
- **Zwischennutzungsvertrag TYP erstellen** (s. nachfolgendes Kapitel 4.2)
- **Leerstandskataster erstellen, pflegen und veröffentlichen.**
Mit einem einfachen Markierungssystem wird in der Datenbank der Status der Läden angezeigt:

<ul style="list-style-type: none"> ○ Grün- Laden zwischengenutzt ○ Orange - Laden vermietet ○ Blau- Zwischennutzung: Verhandlung begonnen ○ Pink- Eigentümer unbekannt 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Schwarz - kein Kontakt zu Eigentümer hergestellt ○ Grau- Laden nicht nutzbar, weil baufällig ○
--	--

- Leerstandmanagement / Zwischennutzungsfachstelle gründen:

- Beratung für Vermieter / Zwischennutzer
- Koordination
- Banken mit einbeziehen,
- weitere siehe Kasten rechts: „Handlungsempfehlungen“

Handlungsempfehlungen

Vermittlungsarbeit

- Kontaktherstellung
- Vermittlung zwischen Nutzer und Eigentümer
- Beratung bei Klärung der Rahmenbedingungen
- Unterstützung im Genehmigungs- und Organisationsprozess
- Vermittlung in die lokalen Gremien und Öffentlichkeitsarbeit
- Pflege eines Immobilienkatasters, Vermittlung von Räumen und Standorten
- Beratung bei der Finanzierung und Vertragsgestaltung
- Unterstützung bei der Organisation von Veranstaltungen
- Beratung bei der Akquisition von Fördermitteln
- Betreuung von Sponsoren und Ehrenamtlichen

http://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Veroeffentlichungen/BMVBS/WP/2008/heft57_DL.pdf?__blob=publicationFile&v=2

4.1 Gewerbeflächen durch Zwischennutzungen beleben

Die Initiative eine entsprechenden Zwischennutzungen zu finden sollte bestenfalls von der Gemeinde und den Eigentümern kommen. Sie müssen Zwischennutzungen aktiv fördern wollen, was leider nicht immer der Fall ist.

Falls eine zonenfremde Nutzung sich als die beste Zwischennutzung erweist und diese nicht im Baureglement zugelassen sind, besteht ein Konflikt mit der übergeordneten Gesetzgebung.

Es bedarf hier oft auch einer professionellen Unterstützung für Eigentümer, Behörden und Zwischennutzer. Mit einer Zwischennutzungsfachstelle oder einem Leerstandmanagement können auch Untermietverträge abgeschlossen werden, so dass der Eigentümer keinen administrativen Aufwand mit Zwischennutzungen hat.

4.2 Der Zwischennutzungsvertrag

Dieser wird zwischen dem Eigentümer und dem Zwischennutzer abgeschlossen. Er ähnelt einem (privatrechtlichen) Miet-, Leih- oder Pachtvertrag. Die vertraglichen Inhalte ähneln sich grundsätzlich (Nutzung; Mietzins; Haftpflicht; Verpflichtung des Mieters, das Mietobjekt im ordnungsgemäßen Zustand zu halten; Regelung von Wasser, Strom, Entsorgung, ev. Erlaubnis, den Mietgegenstand baulich zu verändern etc.), unterscheiden sich aber durch die sehr kurze oder sofortige Kündigungsfrist. Die Mietdauer beträgt zwischen einigen wenigen Monaten und bis zu zehn Jahren.

Dagegen wird bei einem Leihvertrag das Nutzungsobjekt dem Zwischennutzer für eine bestimmte Zeitdauer gratis überlassen.

Bei einem Pachtvertrag darf der Zwischennutzer mit dem Mietobjekt finanzielle Erträge erzielen.

In der Schweiz werden zwischen Eigentümer und Zwischennutzer privatrechtliche Zwischennutzungsverträge auch ohne Grundlage im kommunalen Baureglement seit einigen Jahren abgeschlossen.

Vorteil: Aus Sicht der Behörden kein Vorteil.

Nachteil: Da der Zwischennutzungsvertrag privatrechtlich erarbeitet wurde, hat die Gemeinde keinen Einfluss auf den Vertragsinhalt und, sofern die Nutzungsänderung nicht mit einer Baubewilligung bewilligt wurde, nur geringe Möglichkeiten, den Vertrag zu beeinflussen

Andere Maßnahmen

Zwischennutzungen und Nischen im Städtebau als Beitrag für eine nachhaltige Stadtentwicklung

Ein Projekt des Forschungsprogramms „Experimenteller Wohnungs- und Städtebau“ (ExWoSt) des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung

5 Schlussbemerkung und Empfehlungen

Praxisbericht der Stadt Wuppertal:

Die Zwischennutzungsagentur ZNA aus Wuppertal hat Leerstandmanagement bislang erfolgreich praktizieren können, weil sie Ansprechpartner in den kreativen und sozialen Berufen gesucht und gefunden hat. Künstler, Grafiker und Lehrende erschaffen heute den neuen Stadtteil: Sie gestalten Neues, in dem sie die alten Räume „zweckentfremden“.

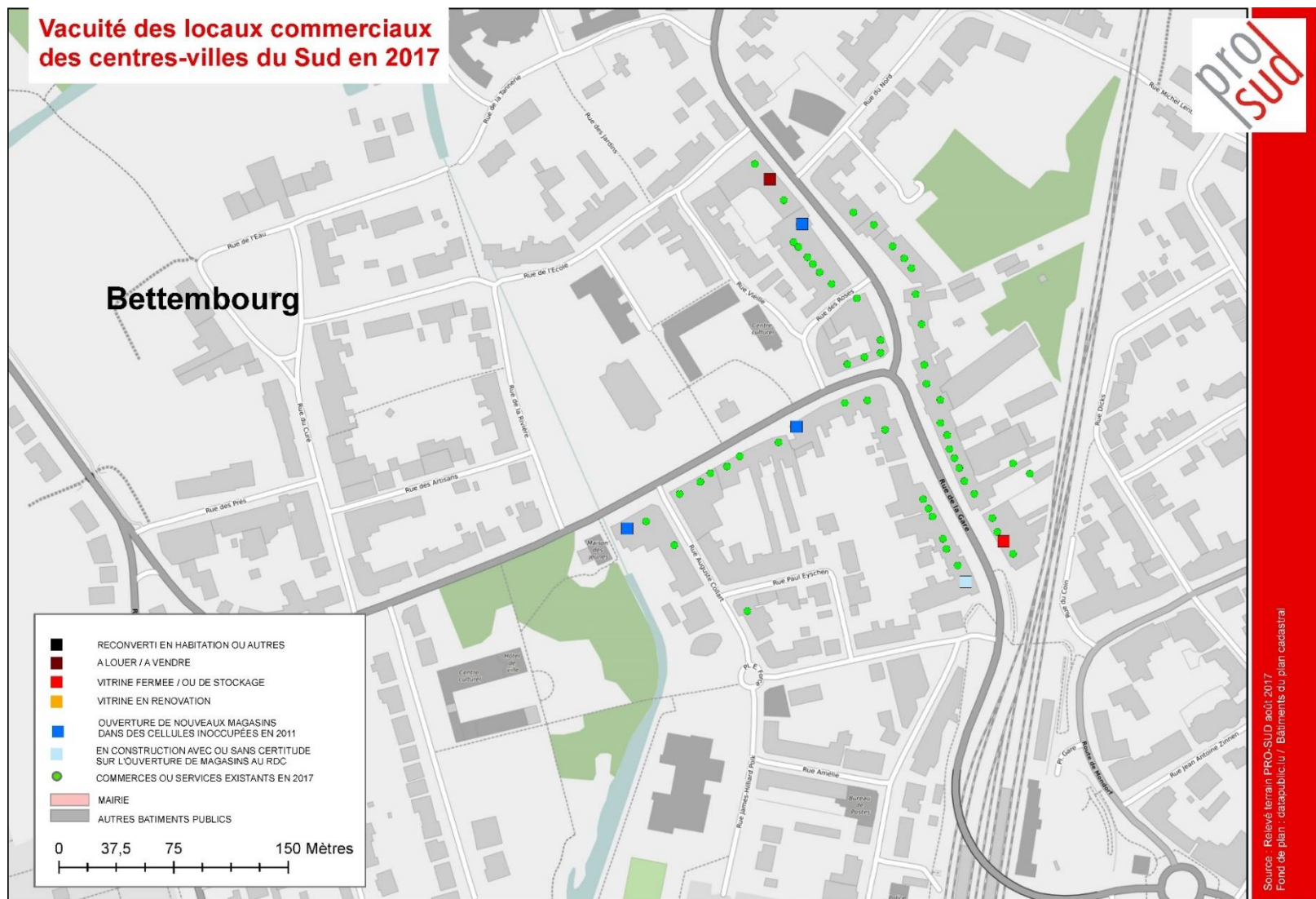
Strategisches Leerstandmanagement ist „ein umfassender und mehrjähriger Prozess mit elementar wichtigen Elementen von breit angelegter Kooperation, kreativer Kommunikation und intelligentem Prozessmanagement“. Hierzu gehören Organisationsstrukturen mit zentralen Ansprechpartnern vor Ort. Für die Arbeit einer Zwischennutzungsagentur ist es zum einen wichtig relevante Akteure wie die Immobilieneigentümer oder die Kreditinstitute in die Diskussion einzubinden. Zum anderen wird eine Zwischennutzungsagentur oder auch ein Leerstandmanagement nur erfolgreich sein, wenn die zahlreichen Aktivierungsstrategien angewandt werden.

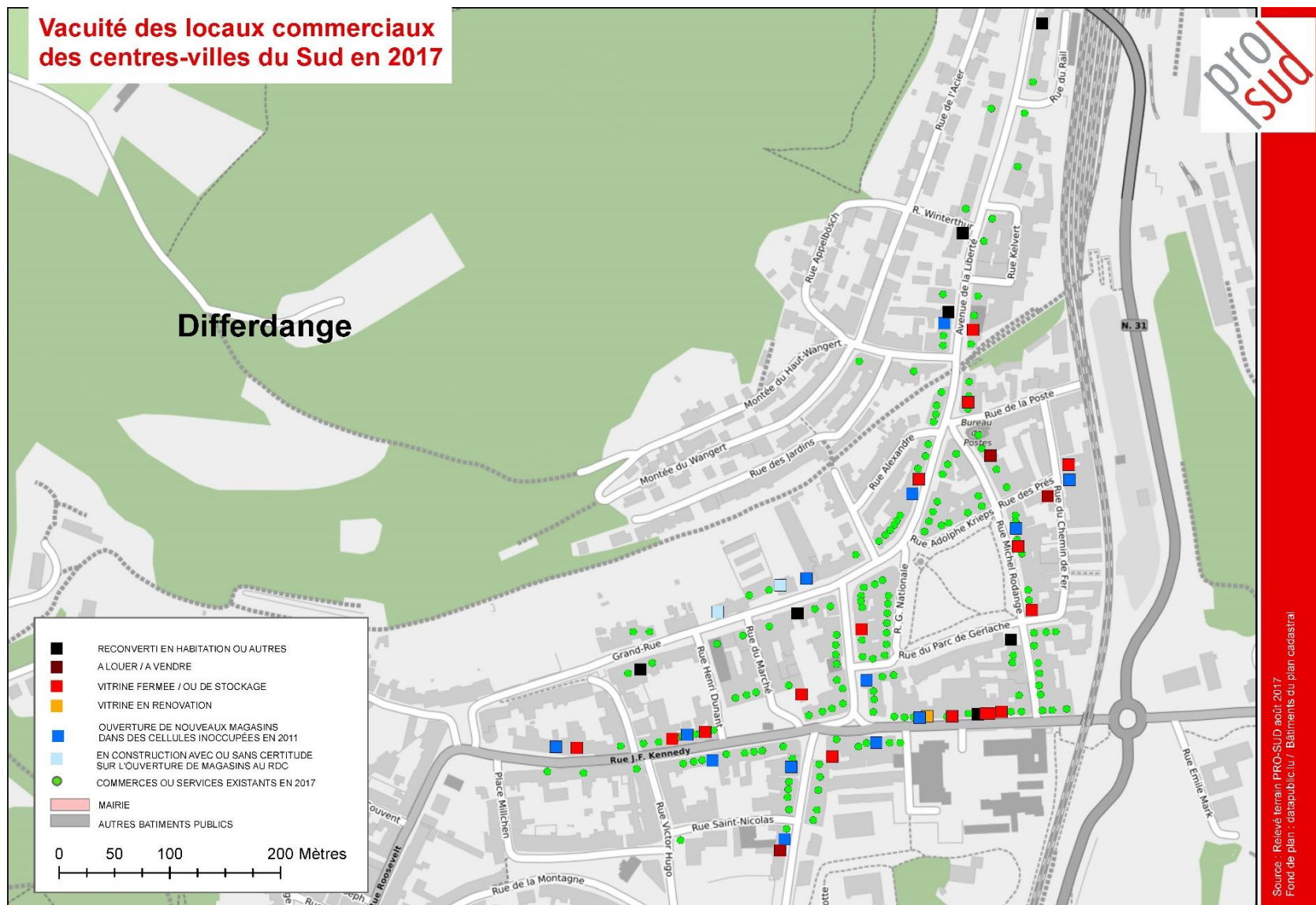
Nur eine funktionierende soziale Netzwerkarbeit im Quartier kann das Thema „Leerstehende Ladenlokale und deren Potenziale“ kommunizieren.

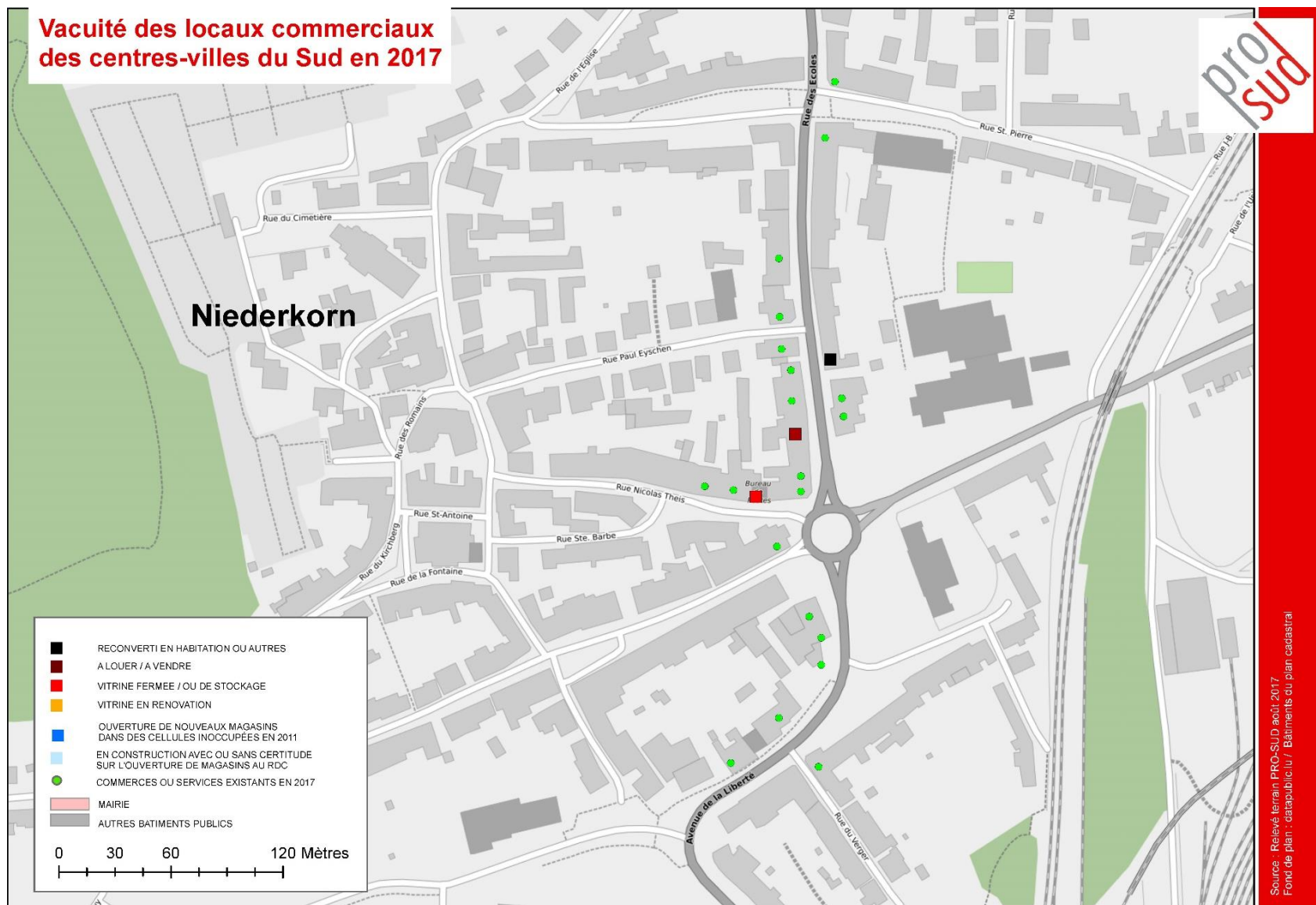
ANHANG

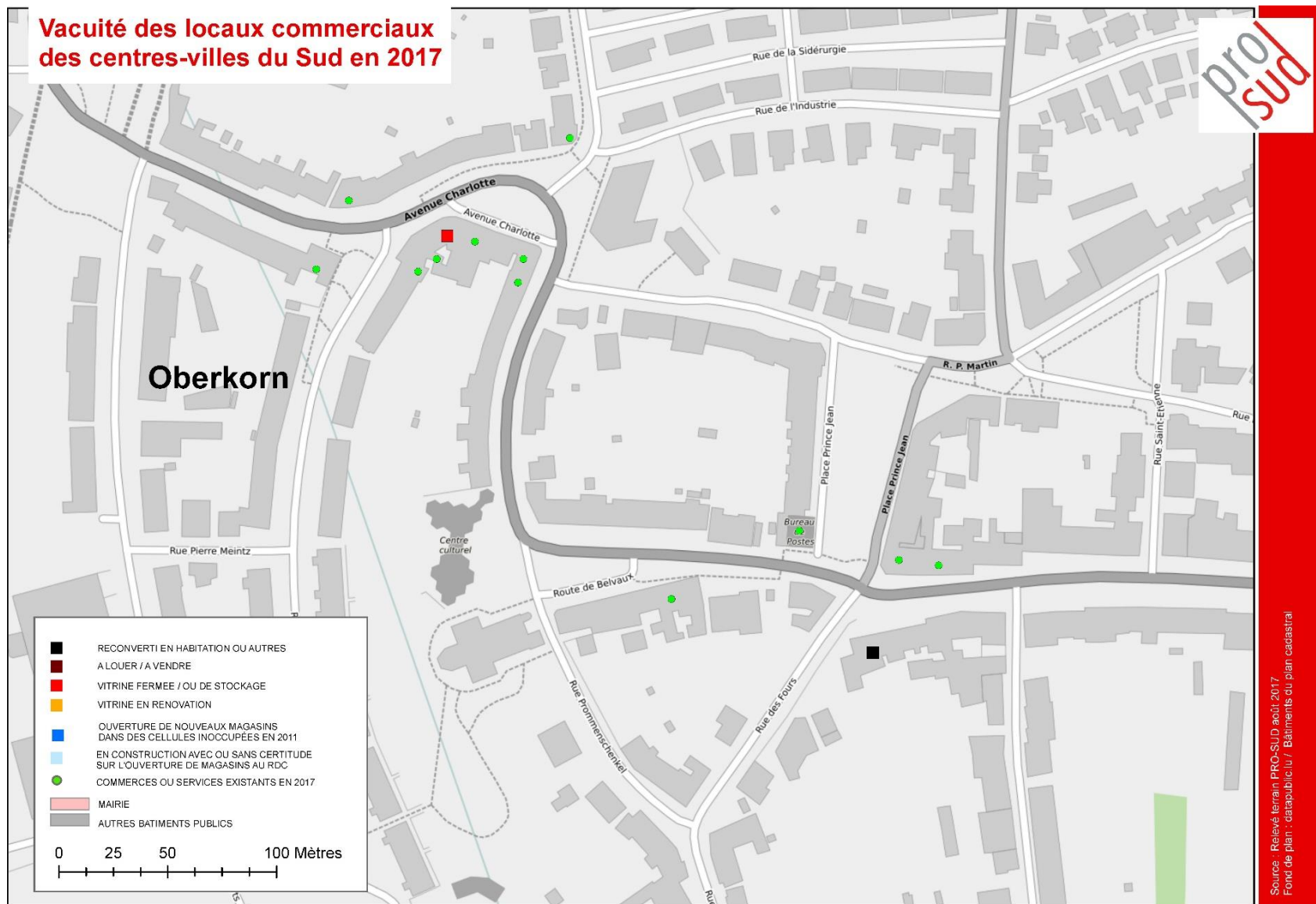
A : Vacuité des cellules commerciales dans la région SUD (Enquête : août 2017)

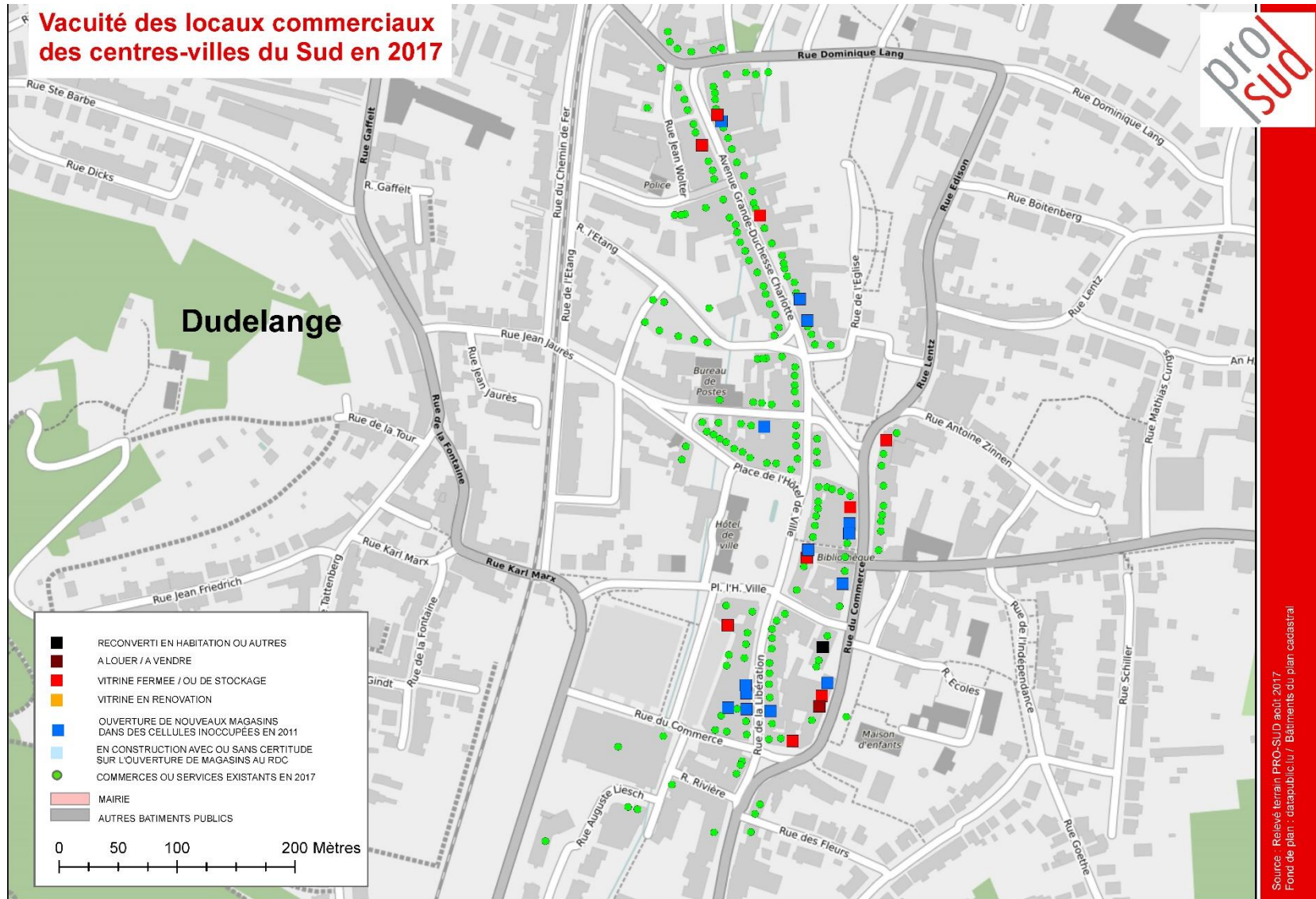
Les cartes suivantes offrent une photographie 2017 de l'état d'occupation des locaux commerciaux des centres-villes de la région Sud. Sont localisées non seulement les cellules commerciales vacantes mais également les magasins nouvellement ouverts dans les locaux considérés comme inoccupés en 2011. Une dernière carte présente les principaux grands centres commerciaux du pays.

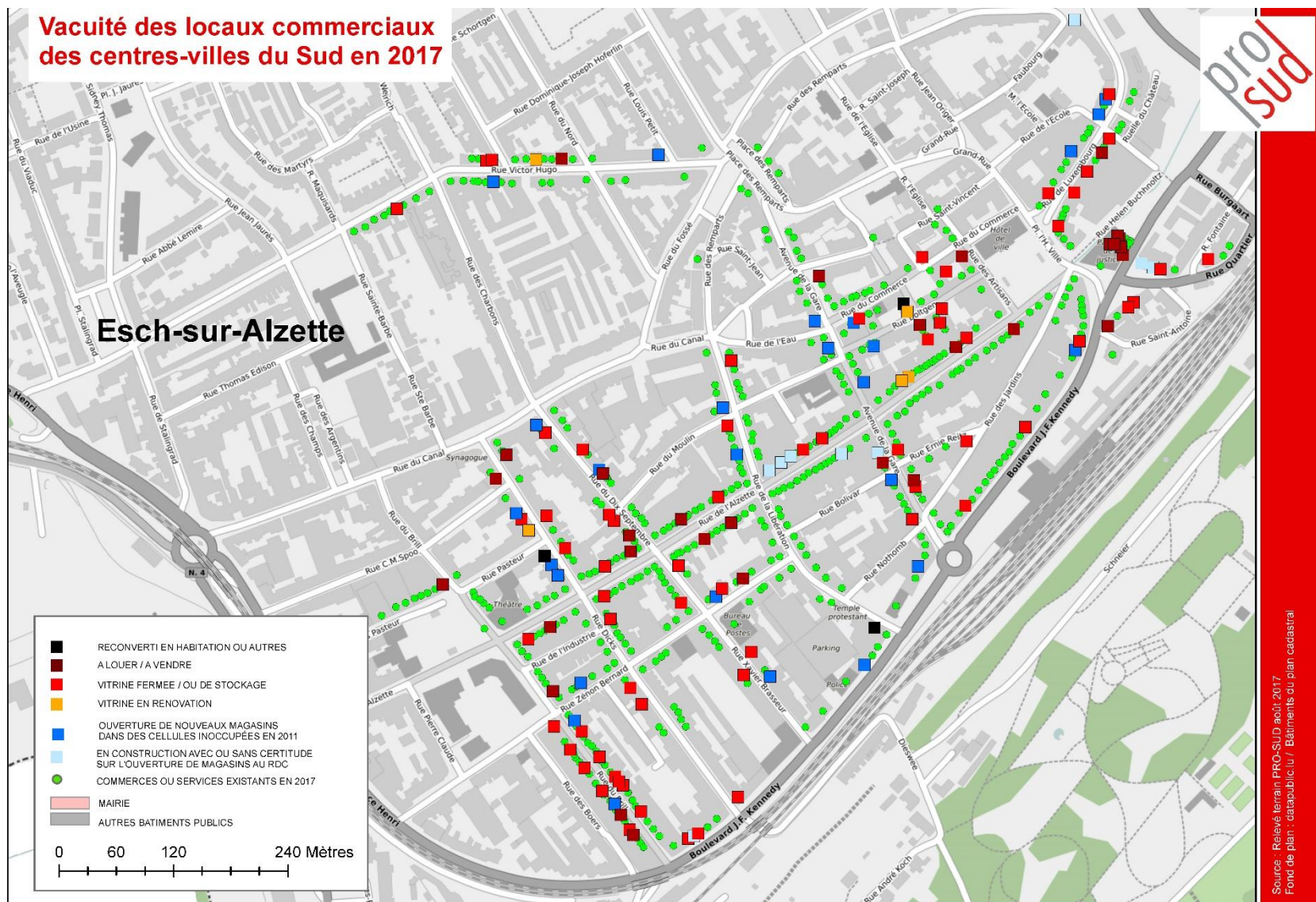


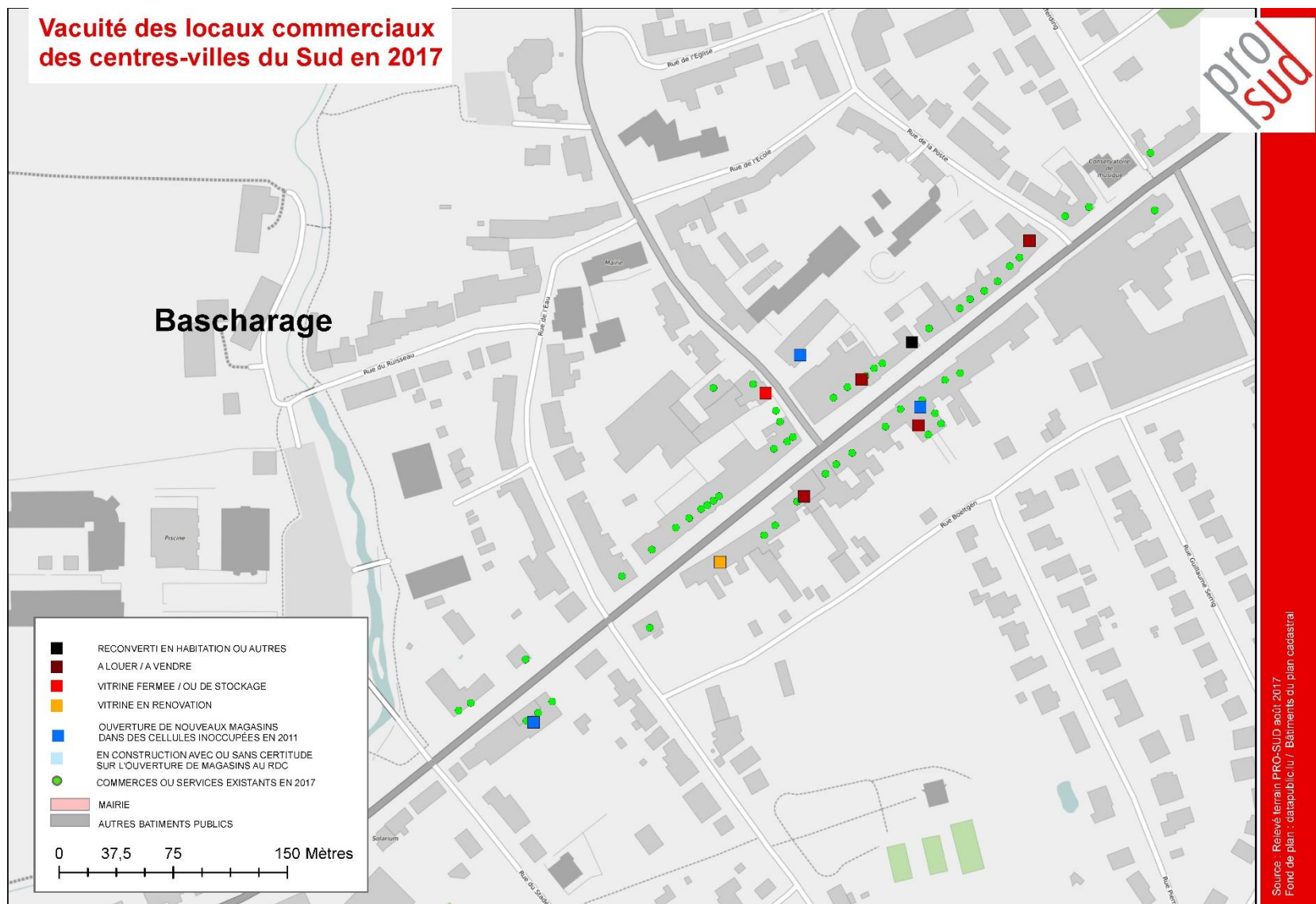


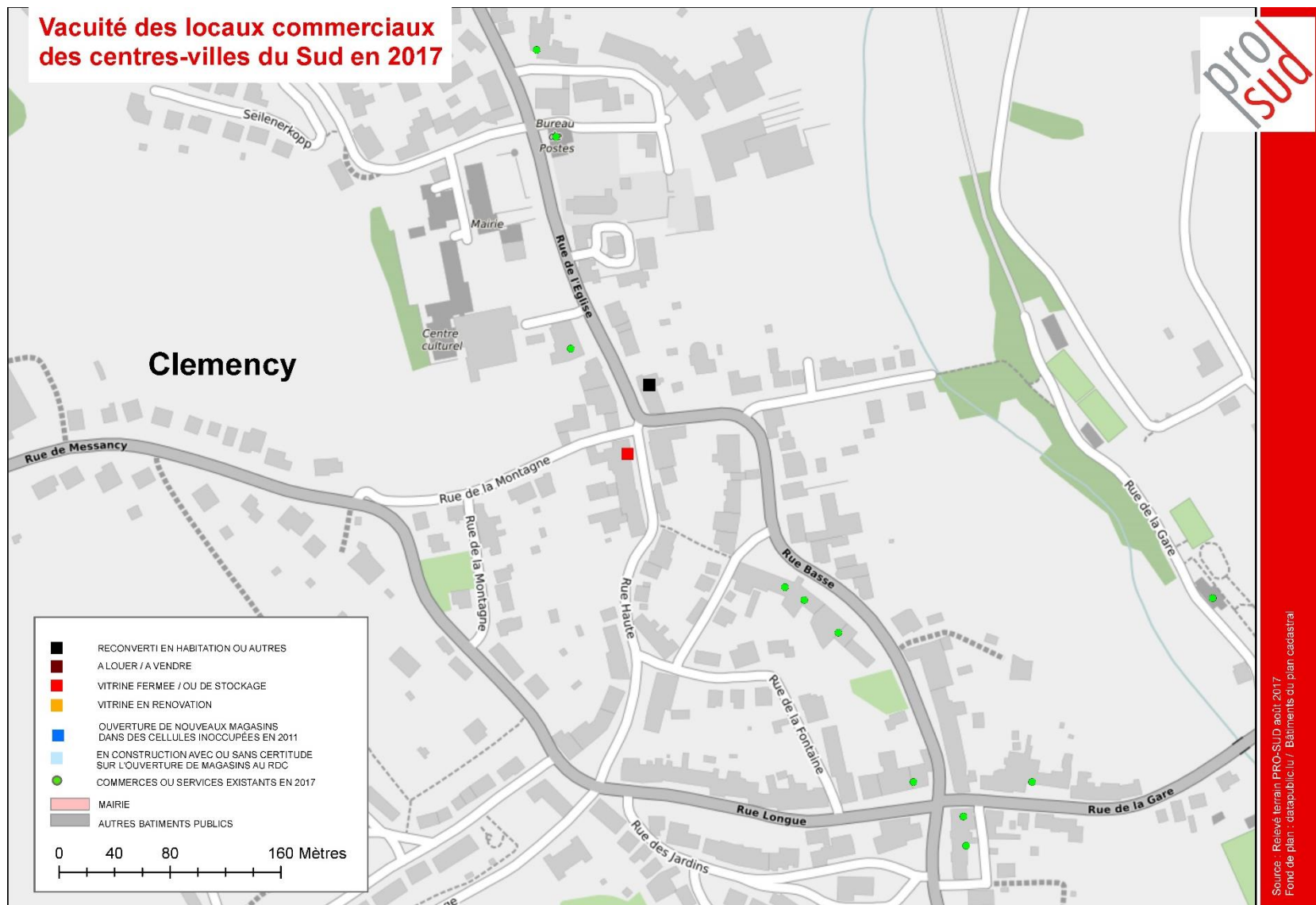




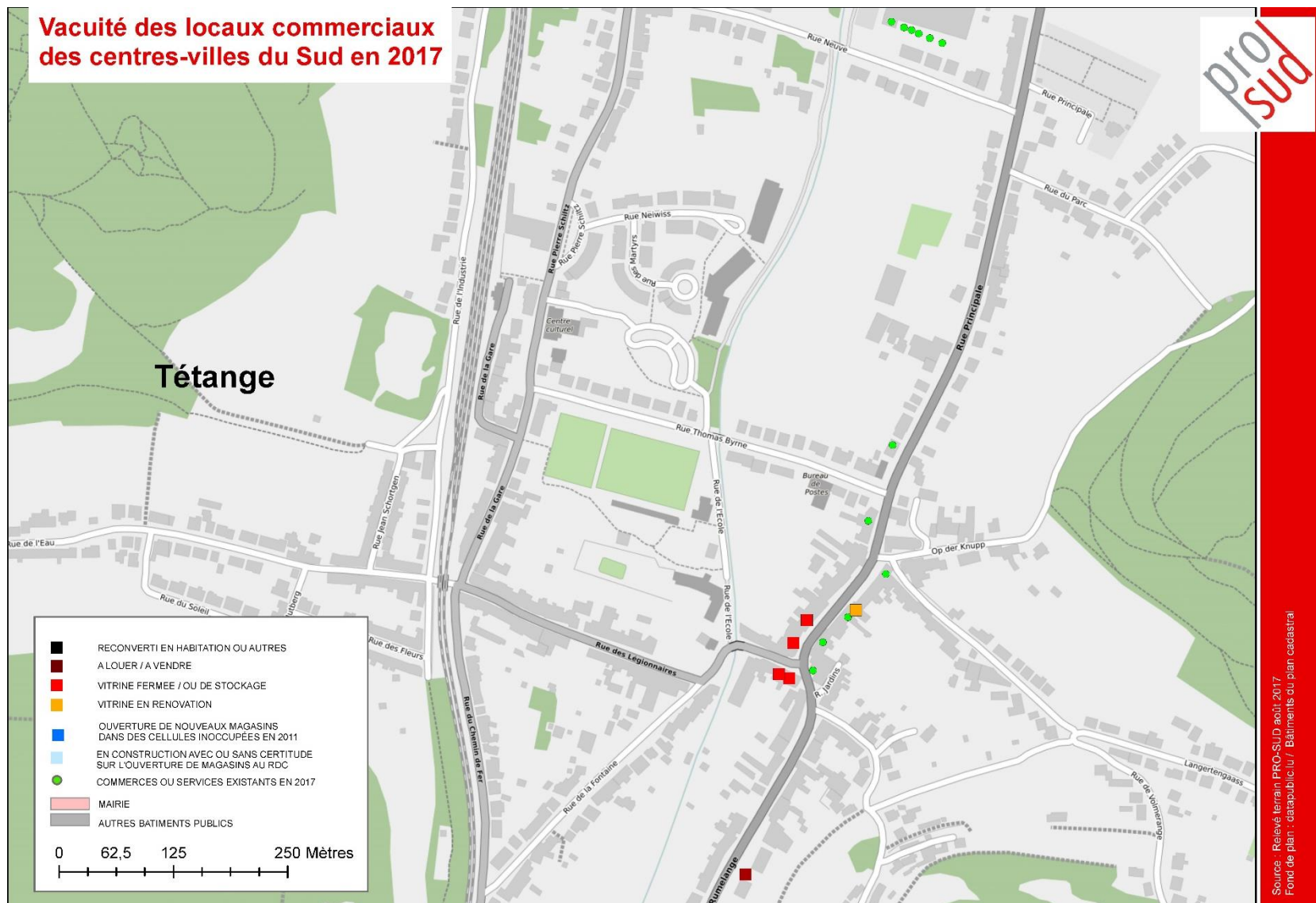


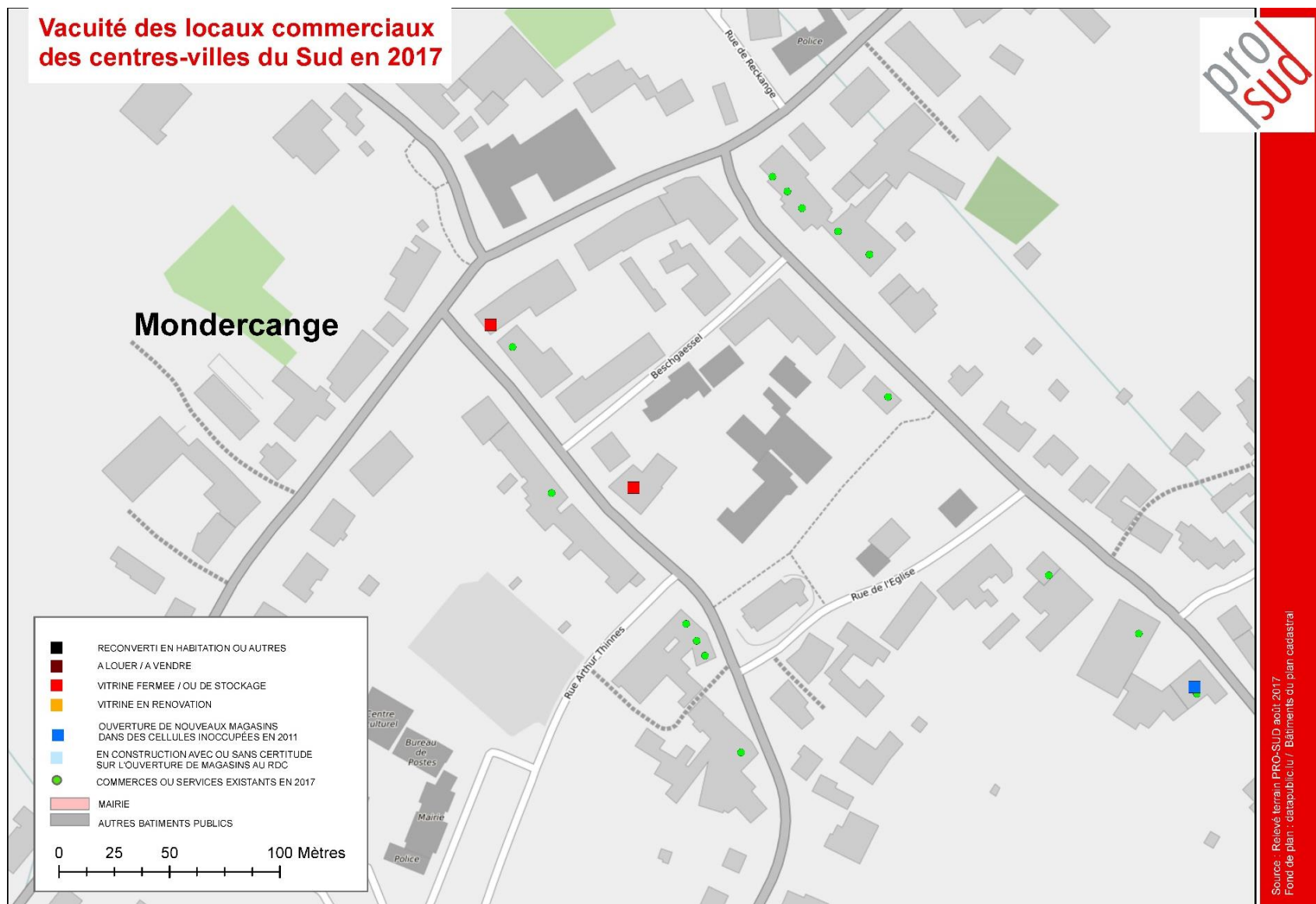


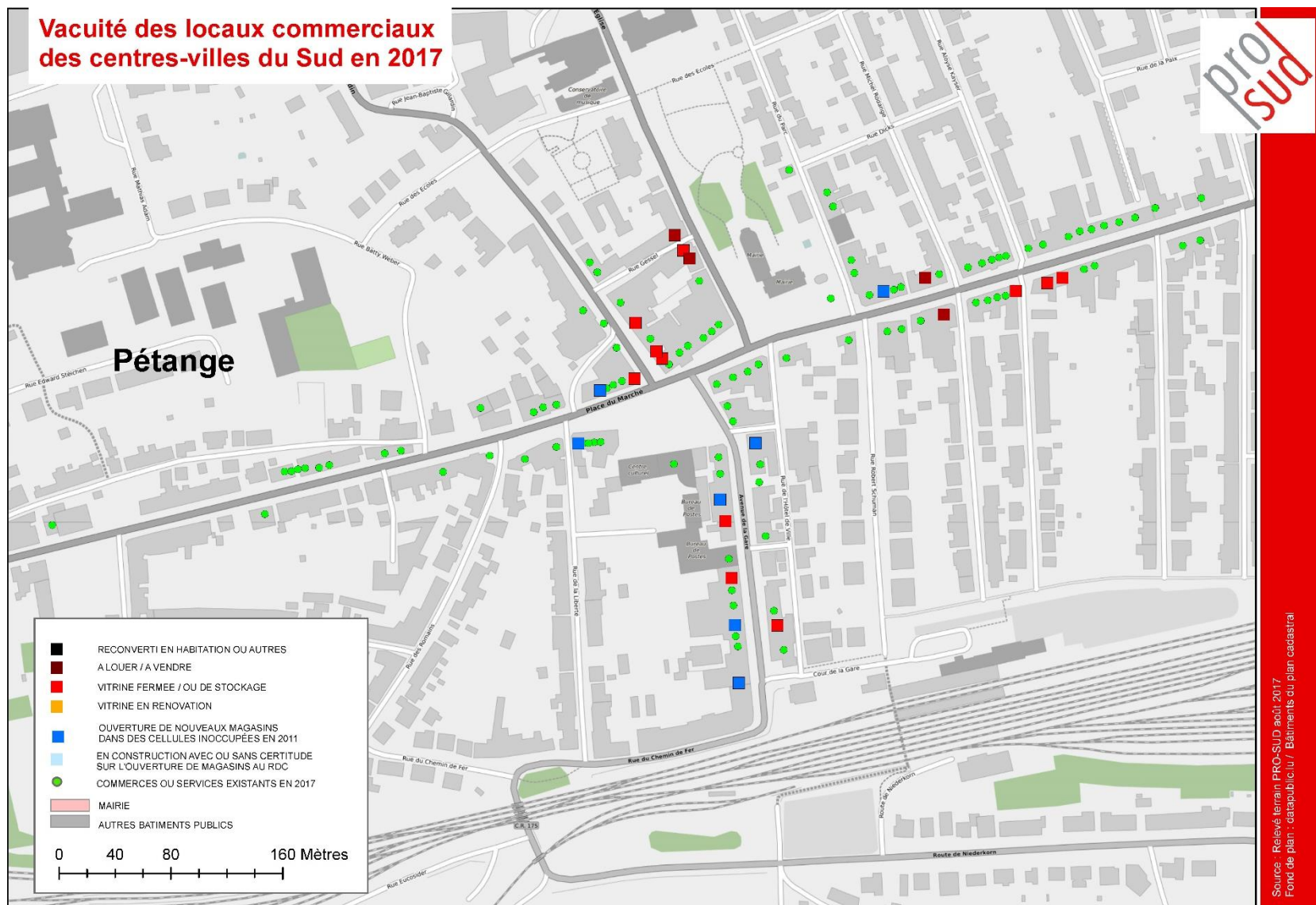


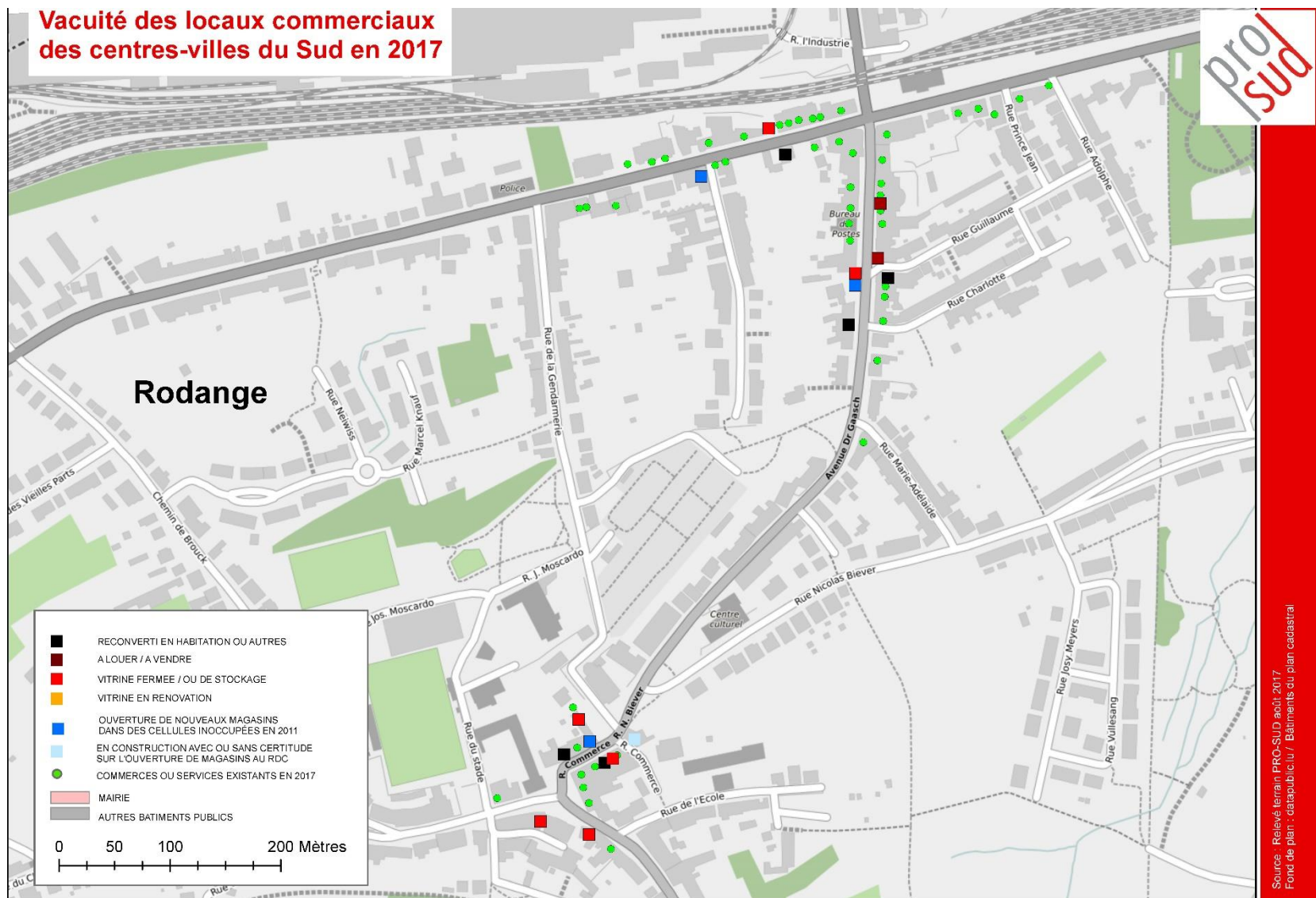


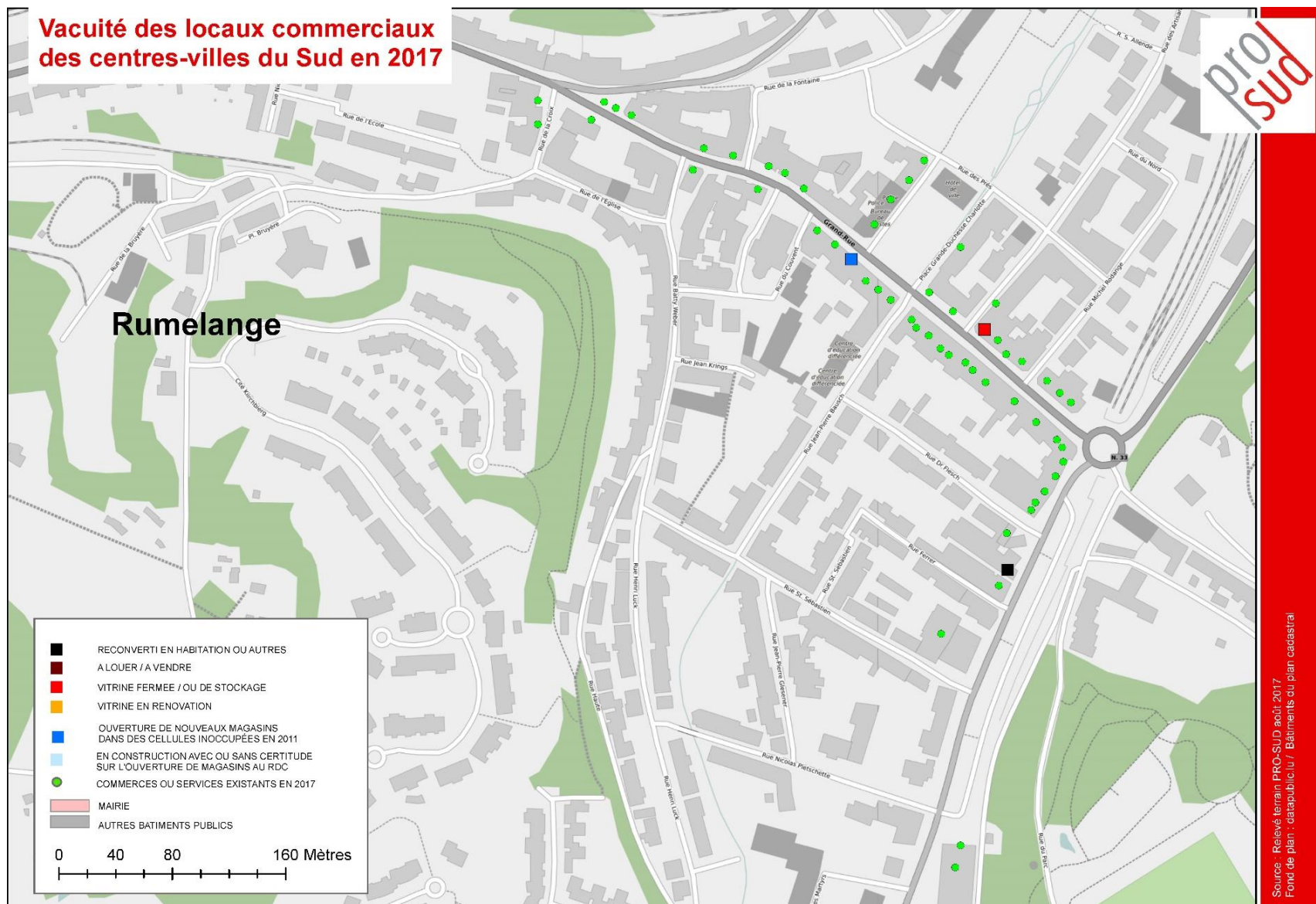


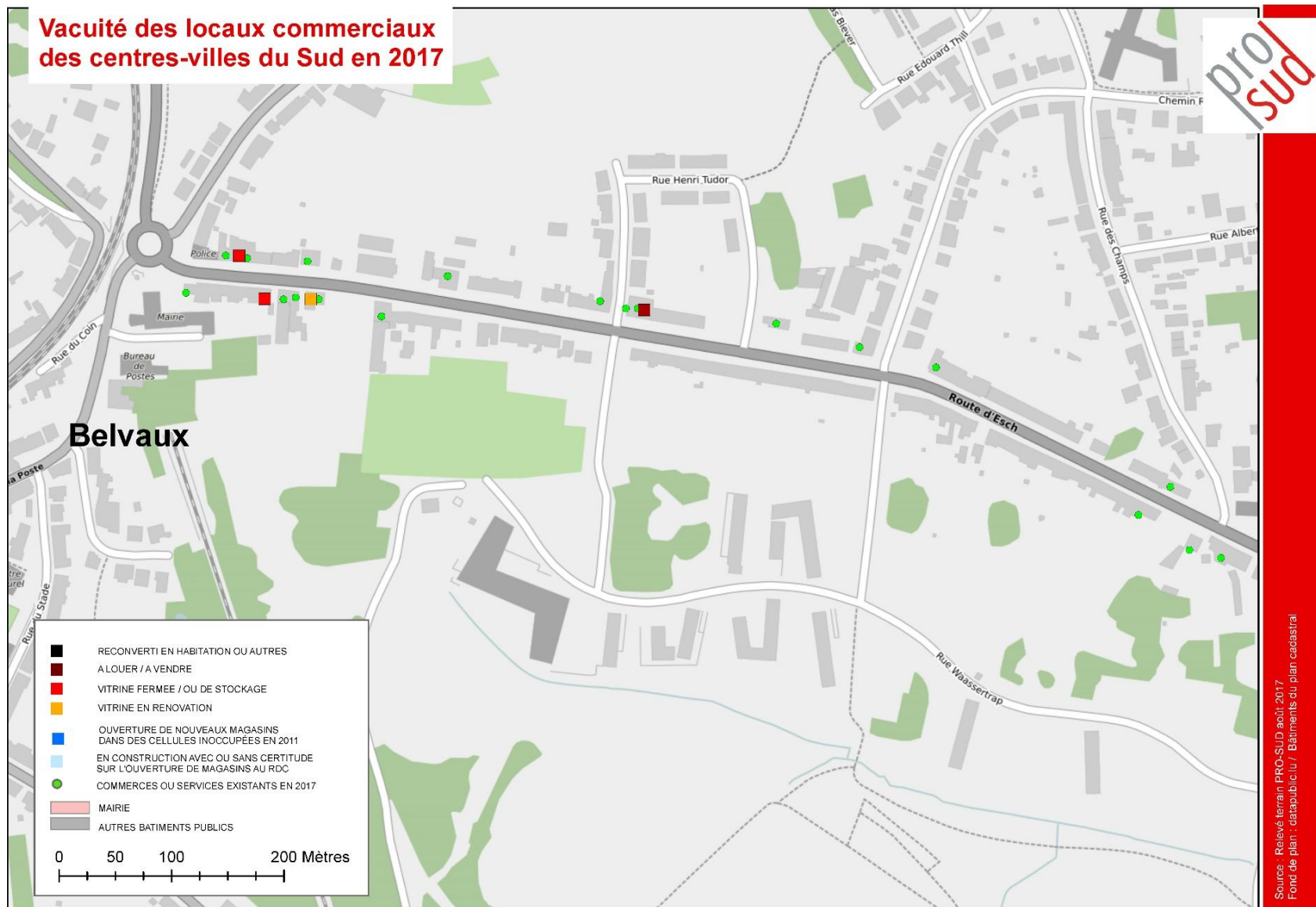


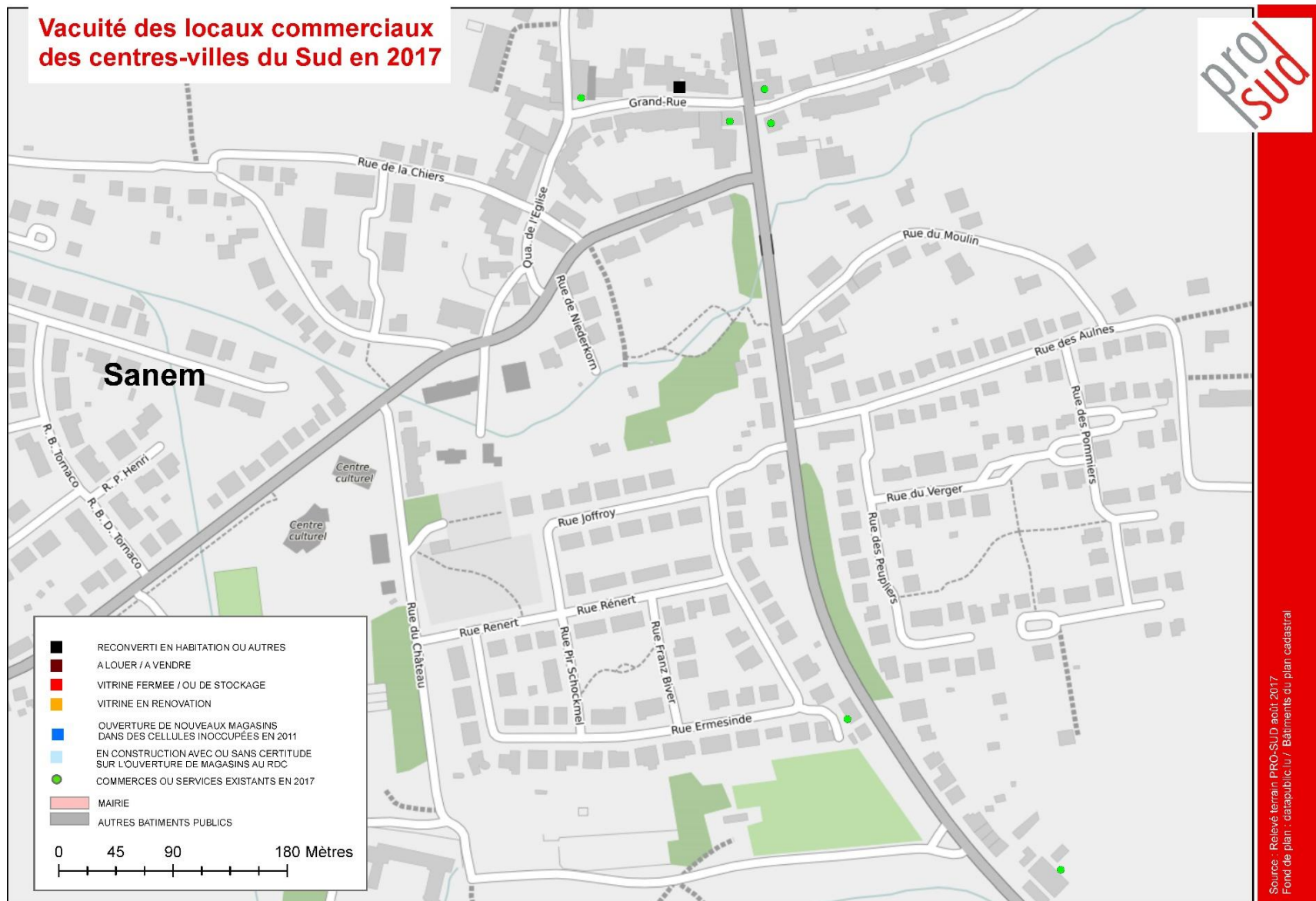


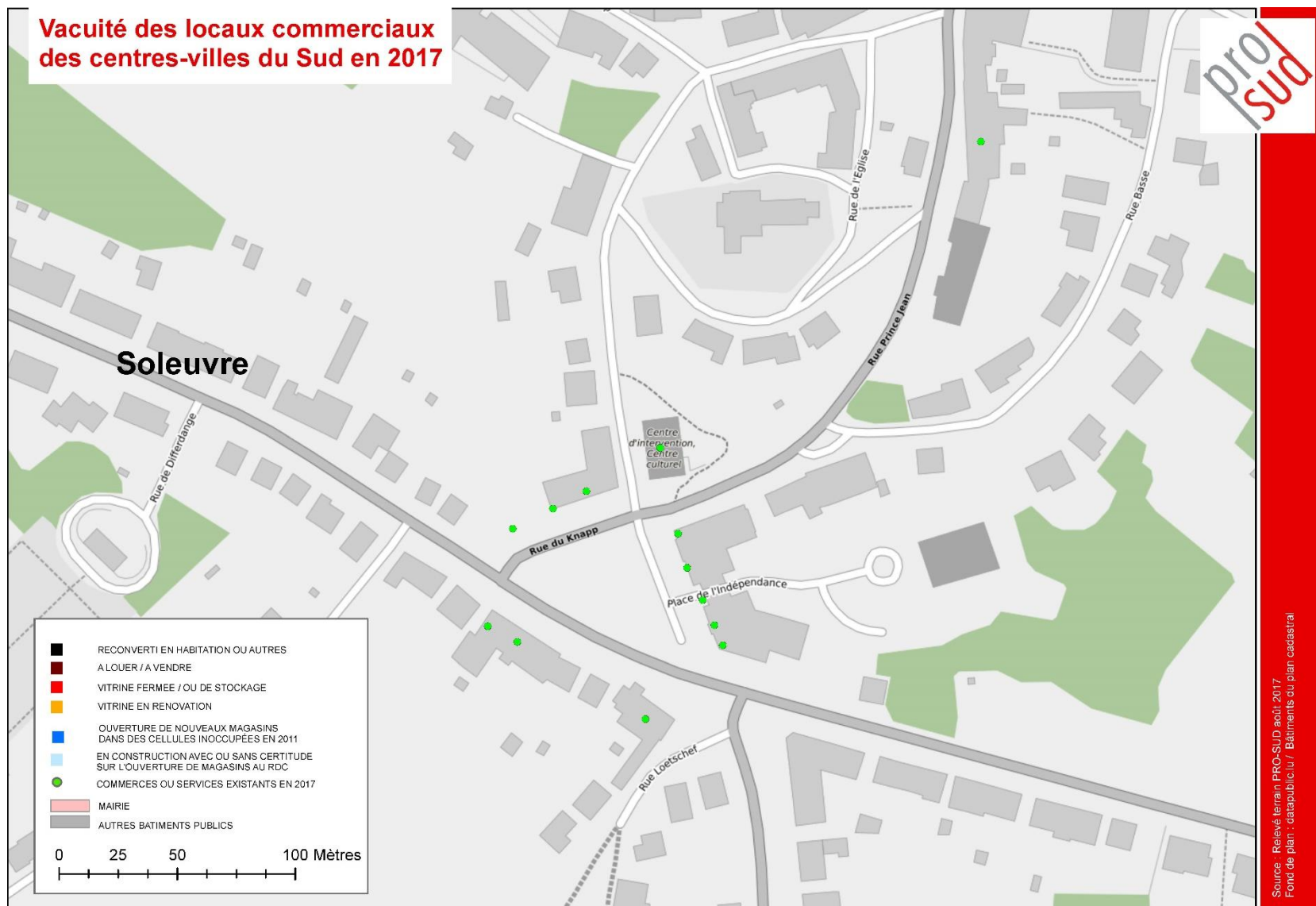


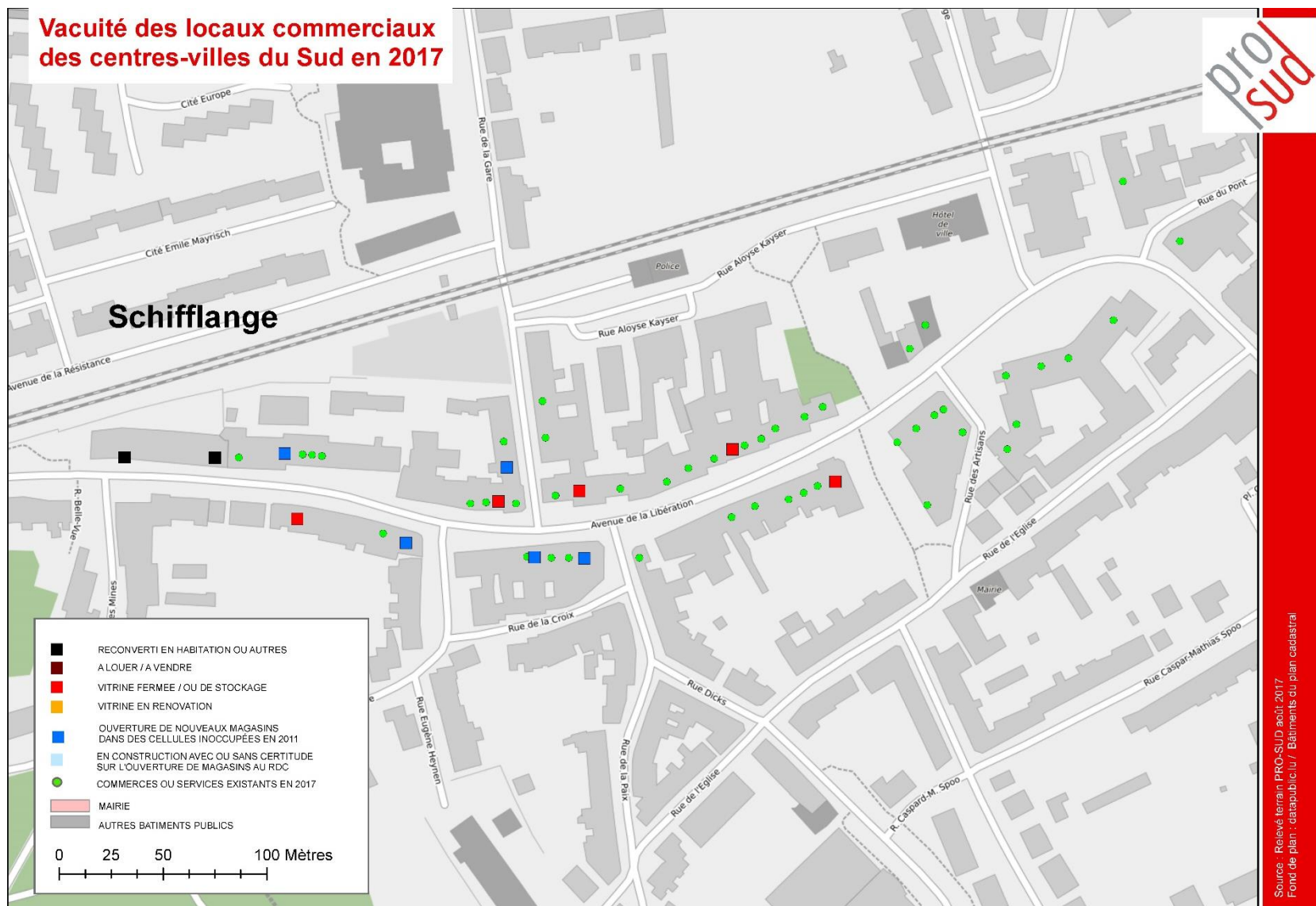






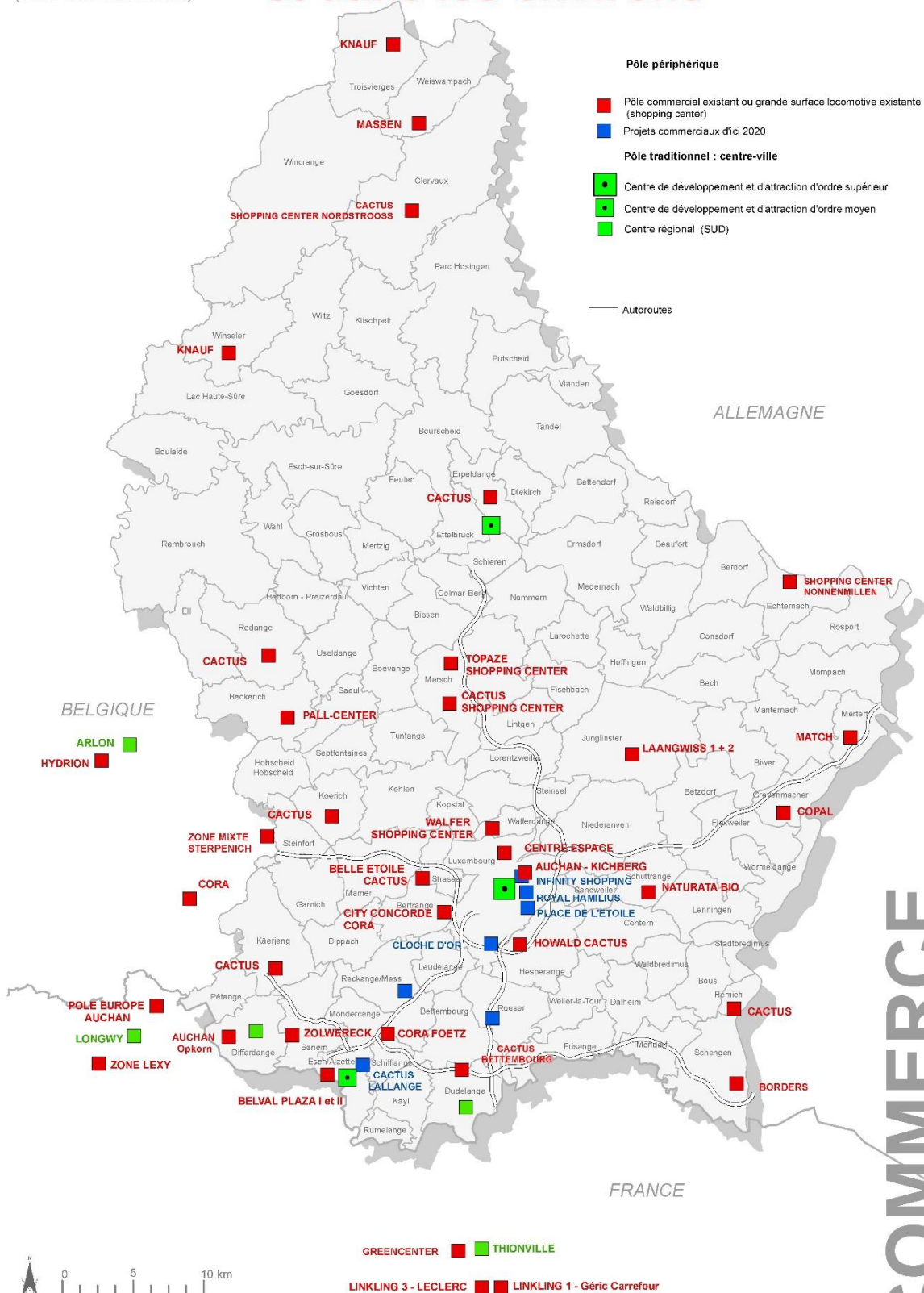






Grandes zones commerciales au Grand-Duché du Luxembourg et dans les environs

(Liste non exhaustive)

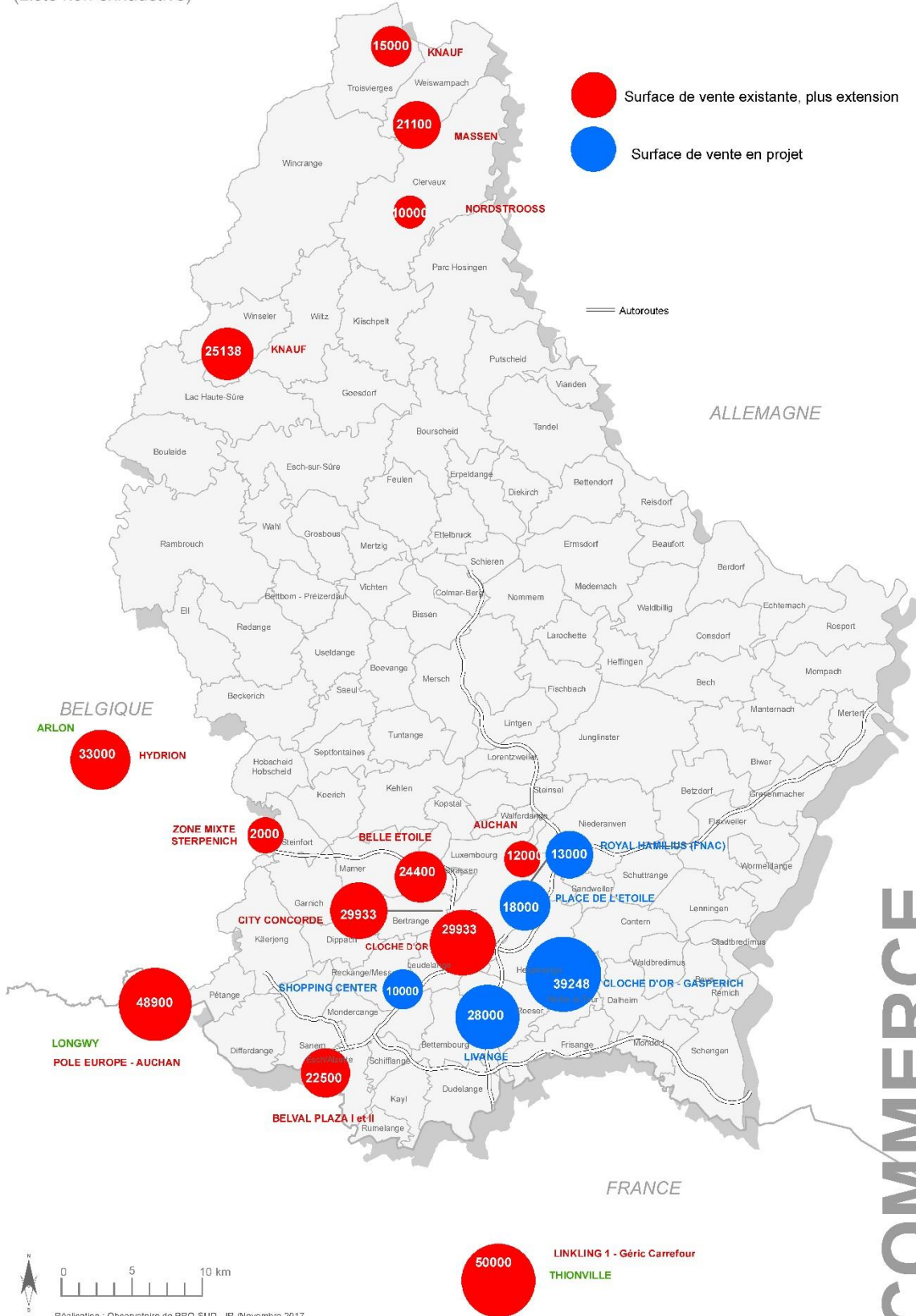


COMMERCE

Réalisation : Observatoire de PRO-SUD - IR / Novembre 2017
 Source : Divers - www.vieitudeluxembourg.com/que-faire/shopping - www.handelsatlas.de/fr
http://paperjam.lu/rendez-vous-des-grandes-surfices-aux-commerces-de-proximite?utm_medium=email&utm_campaign=05-09-16-Matin&utm_source=Email%20marketing%20software

Les grandes surfaces de plus de 10.000 m² au Grand-Duché de Luxembourg et dans les environs

(Liste non exhaustive)



COMMERCE

B: Initiativen in ausgewählten Städten aus dem Süden und im Großherzogtum Luxemburg

(Quelle: Tageblatt September 2016 - 2017)

Esch

In Esch stehen zwar zahlreiche Neueröffnungen an, aber die Stadt ist gekennzeichnet durch viele Schließungen, sinkende Kundenzahlen, hohe Mietkosten und einem Einbruch der Umsatzzahlen in den letzten Jahren um 15 – 30%. Dennoch sieht man zuversichtlich in die Zukunft und will sich für die Geschäftswelt stark machen.

Projekt Artshopping: Esch will die Läden der Einkaufsstraße einen Monat lang im Herbst 2017 nach der Rentrée zur Kunstgalerie machen. Die Geschäftsleute werden angefragt in Ihren Läden Kunstwerke aller Art von Künstlern aus Luxembourg und der Groß Region ausstellen.

Das Projekt passt nicht nur in die Bestrebungen der Esch 2022 Bewerbung, sondern auch um die Innenstadt für Kunden interessanter zu machen.

Auch der Herbstmarkt bekam ein neues Konzept mit Akzent auf die lokale Geschäftswelt.

Projet Stationnement minute: Engagement für Schaffung von Kurzparkplätzen und weiteren Parkplätzen

Leerstände: Umwandlung von leeren Monopolgebäuden in Wohnhaus mit mehreren Appartements (Ave. De la Gare und Verkauf des Gebäudes mit Druck auf die Renovierungsarbeiten in der Uelzechstroos.

Dudelange

Die Düdelinger haben mit der ersten Teiletappe des „**Shared Space**“ in der „Niddeschgaass“ und dem Zentral-Platz „Am Duerf“ den Innenstadtbereich aufgewertet. Trotz der bis zu 60 Prozent Einnahmeeinbußen der Geschäftsleute scheint die Mehrheit der Anrainer-Geschäftswelt zufrieden zu sein. Auch auf dem „Am Duerf“-Platz haben sich in den Erdgeschoss **neue Geschäfte** auf 4.400 m² etabliert, darüber entstanden zahlreiche **neue Wohnungen**. Unter dem Platz wurden 182 unterirdische Stellplätze geschaffen wurden, so dass die Autofahrer in der unmittelbaren Zentrums-Nähe insgesamt 1.200 Parkplätze vorfinden.

Eine **moderne Skulptur** (von Nico Steinmetz) mit der Inschrift „Am Duerf“ schmückt den Platz, **zahlreiche Bäume** machen die Innenstadt lebenswert und auch **Anreize für den öffentlichen Transport und aktive Mobilität** wurde mit einem innovativen und sehr ansehnlichen Bushäuschen mit integriertem Fahrradabstellplatz nicht vergessen.

Ettelbrück

ETTELBRÜCK Auch hier stehen Geschäftslokale leer. Die Einkaufsstadt des Nordens hat zudem ein angeknackstes Image. Nun sollen die Kräfte im Kampf um den Standort gebündelt werden: Die Stadt will neue Wege im Stadtmarketing gehen. Auf Basis einer im Jahr 2016 von einer deutschen Beraterfirma für Städteentwicklung durchgeführten Verbraucherstudie soll ein Marketingkonzept, mit dem Namen „Stadtvision 2030“ für den Standort Ettelbrück entwickelt werden.

Maßnahmen: Ausarbeitung eines Leitbilds für das Stadtmarketing der „Porte des Ardennes“. Als Grundlage diene eine Verbraucherstudie, die die Gemeinde in Auftrag gegeben hatte. Im Fragenkatalog, der an alle Haushalte ging, wurde nach den Wünschen der Einwohner gefragt und nach den Wahrnehmungen der Bürger über ihre Stadt geforscht.

Gründung der Stadtmarketing-Struktur „Ettelbruck City and Tourist Office“ zur Bündelung der Kräfte. Ein 15-köpfiges Gremium mit Vertretern aus Handel, Kultur und Politik sowie Bürger der Gemeinde sollen die neue Struktur leiten. Betroffen sind das „Syndicat d’initiative“, der Geschäftsverband, die Gemeindeverwaltung und das Kulturzentrum CAPE. Direktionsbeauftragte Nathalie Reckinger und Assistentin Ellen Ringelberg sollen mit Unterstützung von zwei Gemeindebeamtinnen dem neuen Stadtmarketing das notwendige Leben einhauchen und das Konzept mit Inhalt füllen.

Ansatz: Schwächen des Standortes als Stärken wahrnehmen

Event: „Ettelbrooklyn Street Fest“ Das Straßenfest mit dem „Urban Culture“-Charakter soll als „Blaupause“ für weitere Unternehmungen dieser Art dienen („Intervention Urban Art“ in Kooperation mit der Kulturfabrik aus Esch/Alzette) An einer Häuserwand auf der place de la Libération soll ein **Graffiti** des französischen Streetart-Künstlers Mantra entstehen. Das Haus befindet sich in Gemeindebesitz. **Einbindung von Seitengassen und Nebenplätzen der Stadt:** , dort findet auch das Ettelbrooklyn Street Fest statt...in den Nebengassen hinter der Fußgängerzone.

Eine enge **Zusammenarbeit mit „Ortal“, dem Tourismusverbund** der luxemburgischen Ardennen, soll diesen Bereich des „grünen“ Tourismus auch die Geschäftswelt in Ettelbrück weiter stärken sowie der **Bau einer Jugendherberge**

Diekirch

Hier seien in erster Linie mangelnde Parkplätze schuld an dem schleichenden Verlust an Kunden. Weitere Gründe wurden langwierigen Baustellen, die Zunahme an Einkaufszentren auf der sogenannten grünen Wiese, sowie Online Shopping als Ursachen des Rückgangs ausgemacht. Manche Veranstaltungen des Geschäftsverbandes wie das „Chrëschtshopping“ würden nicht mehr funktionieren, weil nun ähnliche Veranstaltungen überall im Lande stattfinden. Die Einkaufszentren außerhalb der Ortschaften mit ihren langen Öffnungszeiten und die angekündigte Erhöhung der Zahl der verkaufsoffenen Sonntage in der Hauptstadt würden zusätzliche Kundenrückgänge erklären.

Eine Stärken- und Schwächen Analyse des Einkaufstandortes Diekirch ergab:

- Das Einkaufen in der Fußgängerzone müsse zum „Event“ werden
- „Flotte“ Konzepte sollen Kunden anlocken
- Eine „gesunde“ Waren Vielfalt entstehen lassen
- Events schaffen
- Herausforderungen / Maßnahmen / Wünsche: Zusammenarbeit mit der Gemeindeverwaltung und dem „Syndicat d’initiative“

Schwächen: Die hohen Mieten oder die verlangten Preise für Immobilien würden nicht gerade dazu verführen, neue Geschäftsleute nach Diekirch zu locken, trotz Leerstände

Grevenmacher

Neben dem Trend zum Online-Shopping, dem Einkauf in großen Einkaufszentren oder der Großregion schaden auch dem lokalen Handel in der Moselmetropole leerstehende Geschäfte, Umsatzeinbußen - auch wegen zahlreichen Baustellen, mangelnder Geschäftsvielfalt sowie dem seit Jahren bekannten Mangel an Parkplätzen. Auch finanziell wären die Möglichkeiten des Geschäftsverbandes beschränkt.“, gab Tess Burton an. Dennoch sei es wichtig, die Geschäfte zu erhalten, denn Fußgängerzonen seien nach wie vor das Herzstück der Städte.

Projekte:

- Bemühungen der Gemeinde, neue Pächter für leere Lokale zu finden.
- Bau neuer Parkplätze sowie der Möglichkeit der Einführung eines neuen Parkraumkonzepts mit gebührenpflichtigen Parkplätzen.
- Umgestaltung der Maison Osbourg zur Musikschule mit Konzertsaal als Beitrag zur Aufwertung und Belebung des Zentrums
- Neue Wohnbauprojekte in Planung die ein Bevölkerungswachstum und damit neue Kundschaft für die lokalen Geschäfte erwarten lassen.

Luxemburg

Die Geschäftswelt in der Stadt leidet an Einzelfachgeschäften. Im Stadtzentrum fehle die richtige Mischung aus Angebot und Nachfrage. „Kunden eines Buchhändlers erklären ihm, dass sie immer seltener in die Hauptstadt kommen würden. Es gäbe in der Oberstadt vor allem Geschäfte, die zu großen internationalen Firmen gehören. Es fehlt an spezialisierten Läden (Anstrichfarbe, Tapeten, Stoffe zum Nähen oder einen Elektriker). Die Gemeindeverantwortlichen seien informiert, um diese Situation zu ändern. Sie könnten hier die Rolle als Regulierung übernehmen. Ein Citymanagement wurde vor Jahren abgeschafft.

Echternach

In Echternach stehen immer mehr Geschäfte im historischen Zentrum leer. Gleichzeitig öffnen im erweiterten Bau- und Geschäftszentrum Nonnenmillen zahlreiche neue Geschäfte. Doch die Stadt ist dabei, zu reagieren.

Es wird über die Idee eines „City Outlet Center“ im historischen Kern nachgedacht. Eine Studie wurde bereits erstellt.

C Projekte Wirtschaftsentwicklung PRO-SUD

In der ZukunftsWerkstatt 2015 wurde das Leitbild SUD von 2005 überarbeitet. Unter dem Handlungsfeld Wirtschaft Entwicklung findet man nachfolgende Visionen und vorgeschlagene Aktionen:

Leitbild SUD 2016

- *Stadtzentren als Orte des Wohnens, Arbeitens und Einkaufens attraktiver gestalten (Kultur – Sport – Freizeit)*
- *„Begegnungsraum (Stadt)Zentrum“ als Leitbild- für den Einzelhandel Süd*
- *Tragfähige Innenstadtkonzepte (Attraktivität, Erreichbarkeit, nachhaltige Entwicklung) mit breiter Bürgerbeteiligung entwickeln*
- *Temporäre oder endgültige Umnutzung von Industriegebäuden fördern*
- *Mentalitätswandel hin zu mehr lokalem Handel und lokalem Konsum fördern*
- *Vermarktung regionaler Produkte speziell fördern*
- *Die ganzheitliche Stadterneuerung orientiert sich am Leitbild der „Europäischen Stadt“*
- *Raumbeobachtung kontinuierlich fortsetzen (nach oben verschieben!!!)*
- *Stadt-, Citymanagement als „Software“ für Stadtentwicklung sehen*
- *Der Rahmen für ein positives Geschäftsklima- stimmt*
- *Aktives Standortmarketing für Neuansiedlungen im Handel*
- *Permanente Abstimmung zwischen den Staat, Region, Gemeinden und privaten Promotoren grenzübergreifend verankern*
- *Leerstandmanagement einführen*

Projekte zur Förderung des Einkaufsstandortes SUD 2007 – 2017

2007 startete das Regionalmanagement PRO-SUD mit dem Projekt Initiativen für den Einkaufsstandort SUD: Es wurden zahlreiche Gesprächen und Seminare mit allen Geschäftsverbänden der Südregion durchgeführt. Nachdem PRO-SUD 2009 neben den Adressenlisten aller Wirtschafts-Unternehmen auch das Geschäftsverzeichnis der Südregion fertiggestellt hatte, den *Guichet unique virtuell* gegründet hatte fand 2009 die erste Erhebung der Leerstände in der Südregion statt. Die zweite wurde 2011 veröffentlicht mit der Vergabe der Einkaufstasche SUD und dieses Jahr (2017) wurde das 3. Mal die Erhebung durchgeführt. 2008 bis 2014 wurde parallel die Marketing-Kampagne Service Week SUD und die Vergabe des Service Award SUD organisiert. Zum Projekt „Innenstadtleben@SUD kam es leider nicht mehr wegen Umstrukturierung des Arbeitsfeldes des Regionalmanagements.

Das Wirtschaftsportale von PRO-SUD ist eine der meistbesuchten Seiten auf der PRO-SUD Homepage, insbesondere die Seite Industrie und Gewerbebezonen der Südregion.

Liste der bereits realisierten Projekte im Bereich Wirtschaftsentwicklung SUD			
WE	2006-2015	Wirtschaftsentwicklung allg.	Workshops und Gespräche mit einzelnen Unternehmen der Südregion, Adressenliste aller Wirtschafts-Unternehmen aktualisieren, Strukturzahlen für Infoportal Homepage
WO	2007	Shoppingcenter Wickrange	Stellungnahme der Südregion und Erstellung einer Karte mit allen geplanten Shoppingcentern im Südwesten Luxemburgs
IES	2007-2009	City Management SUD	Initiativen für den Einkaufsstandort Süd, Table Ronde GV: Gespräche und Seminare mit allen Geschäftsverbänden der Südregion
GU	2007 - 2016	Guichet unique	Ausarbeitung eines Formulars, Weiterleitung von Niederlassungsanfragen in die Gemeinden der Südregion.
LC	2008-2010	Liste de Commerce	Unterstützung bei der Erstellung eines Geschäftsverzeichnisses von der Südregion, Einbindung auf die Webseite von PRO-SUD.
SW	2008-2013	Service Week SUD	Konzeption, Weiterentwicklung und Umsetzung des Projektes Service Weeks SUD
SWA	2009-2014	Service Award SUD	Konzeption, Weiterentwicklung und Umsetzung des Projektes Service Award SUD
LS	2009, 11, 17	Ladenleerstände SUD	Erhebung der Leerstände in der Südregion, Etude zur Förderung der Zwischennutzung (2017)
WP	2007/2015	Wirtschaftsportal SUD	Erstellung eines Wirtschaftsportals auf der Website von PRO-SUD
EK	2011	Einkaufstasche SUD	Konzept und Umsetzung des Projektes Einkaufstasche "Shopping im Süden"
ADEM	2017	PLATEFORM « Inclusion au marché de l'emploi SUD »	Aktive Begleitung der Sitzungen zur Planung des Prozesse "Eingliederung von Langzeitarbeitslosen in den Arbeitsmarkt (hier Gemeinden) in Kooperation mit ADEM