

# Mit dem Masterplan zum Erfolg

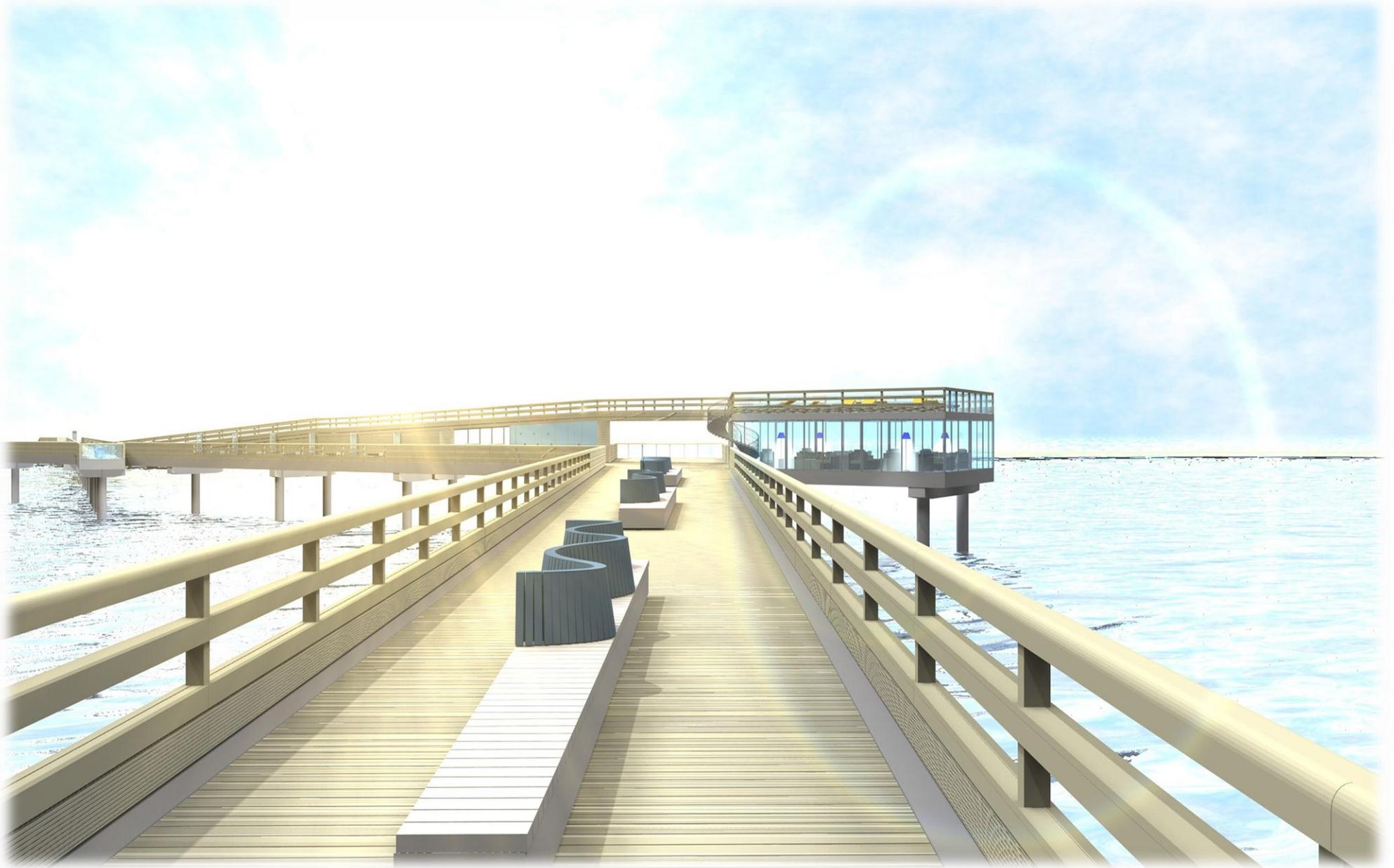
*Wie bekommen wir ein Hotel  
in unsere Gemeinde?*

*Ostsee NetzwerkTag 09.10.2015*

# Die Entwicklungsfläche



# Marina Resort Heiligenhafen





# Phase 1

## „Ehrliche“ Grundlagenermittlung

Wie sind wir aufgestellt?

Wo liegen unsere Probleme?

Ist wirklich „Alles Gut?“

Brauchen/Wollen wir ein Hotel?

Überprüfung der touristischen Leitlinien

Überprüfung der touristischen Infrastruktur

Denn: Ein Grundstück in „1 A Lage“ reicht nicht!

## Phase 2 Flächenermittlung



Wo befinden sich geeignete Grundstücke?  
Wie sind die Eigentumsverhältnisse?  
Wie sieht das Planungsrecht aus?  
Wie steht die Landesplanung zu dem Vorhaben?  
Erste Einschätzung durch WTSH/Ministerium!



## Phase 3

### Planungsrecht und Masterplan

Auswahl externer Partner für:  
Flächennutzungsplan  
Erstellung eines touristischen Masterplans  
Einbindung des Tourismusreferates und der WTSH  
Öffentlichkeitsarbeit nicht vergessen!

## Phase 4 Netzwerk aufbauen



Der potentielle Hotelpartner kommt selten zu Ihnen, also gehen Sie zu ihm.

Erste Exposés helfen, aber am wichtigsten sind persönliche Kontakte!

„Verkaufen“ Sie den Ort und das Projekt an mögliche Hotelbetreiber.

Wichtig: Rückschläge sind normal!

## Phase 5

### Vertrauen schaffen



Der Betreiber/Investor erwartet:  
Klare Aussagen und Positionen  
Rechtskräftige Bauleitplanung  
Einen verbindlichen Ansprechpartner  
Eine geschlossene „politische Meinung“  
Einen „Kümmerer“ für Alles vor Ort



## Phase 6

### Verhandeln mit Augenmaß

Welche Faktoren sind entscheidend?

Höhe des Kaufpreises?

Wirtschaftliche Effekte?

Ein unabhängiges Gutachten schafft Klarheit

Aufklärung der Entscheidungsträger

Wichtig: Kaufvertrag muss „wasserdicht“ sein!

# Phase 7

## Verkauf und Vermarktung



Unterstützung während der Bauphase  
Marketing und Zielgruppen überprüfen  
Öffentlichkeitsarbeit  
Leistungsanbieter vor Ort einbinden  
„Ängste nehmen“



# Marina Resort Heiligenhafen

## Zahlen, Daten, Fakten

Zur Erinnerung!

4 Projektbausteine

7 Phasen

7 Jahre von der Planung bis zur Realisierung



Eröffnung Juni 2012 – Erlebnis Seebrücke  
5,3 Mio €  
435 m lang, Badedeck, Spielplatz, verglaste  
Lounge, 2 Ebenen im mittleren Teil



Eröffnung Ostern 2016  
91 Ferienhäuser und -wohnungen  
1.200 qm Gewerbe  
25 Mio. € Investition  
Zentrale Vermietung durch TSH



Eröffnung August 2016  
Life Style Hotel „Bretterbude“  
85 Hotelzimmer, 3 \*\*\*  
Wertigkeit  
Gastronomie, Shops,  
Investition ca. 11 Mio. €



Eröffnung Herbst/Winter 2016  
Beach Motel 2



Beach Motel  
4\*\*\*\* Wertigkeit  
115 Hotelzimmer  
40-65 Ferienapartments  
Gastronomie, Wellness, Shops



-  private Terrassen / Privatschließung, befestigte Grundstücks-freiflächen fußläufig (Promenadenergänzung)
-  private Zuwegungen / Balkone
-  Stellplatz in Schotterbelag / Bulliplatz in Schotterbelag
-  Grundstücksfreiflächen mit Rasen- und Strauchpflanzung
-  Grundstücksfreiflächen mit Geländemodellierung und vorwiegend Dünenvegetation
-  Versickerungsflächen
-  Abpflanzung mit Sträuchern
-  Baum-pflanzung
-  Standorte für Fahrradständer / Sammelstandorte für Müll, auch in Form von Nebengebäuden
-  Schranke
-  Höhenplanung Fertigfußboden Gebäude im Erdgeschoss bzw. im Untergeschoss in Meter über NN
-  Höhen Bestand / Planung Außenflächen in Meter über NN
-  Gefälle
-  Hochwasserschutzwand NIN +2,50m, teilweise ins Gelände eingebunden / Dammbalkenschluss
-  Hochwasserschutz Spundwand vorhanden ca. NIN +4,00m / Hochwasserschutz Spundwand geplant ca. NIN +4,00m / Hochwasserschutzwand in Kombination mit Terrassenstützwand ca. NIN +4,00m
-  Grenze Vorhabensgebiet

**Stadt Heiligenhafen**  
 Vorhabenbezogener Bebauungsplan Nr. 3  
 für den "Bereich zwischen Steinwarder-  
 straße, Gaswarderweg und Strandpromene-  
 nade"

Vorhaben- und Erschließungsplan  
 Lageplan Vorentwurf  
 M 1:500 21.08.2014



# Wirtschaftliche Kennzahlen

- ✓ Bei Auslastung 50 % Ferienwohnungen und 60% Hotels ergeben sich
- ✓ 260.000 jährliche Übernachtungen zusätzlich
- ✓ 150 Vollzeitarbeitsplatzäquivalente
- ✓ 7,3 Mio. € zusätzliche lokale Wertschöpfung
- ✓ (260.000 Ü x 28,00 €)
- ✓ Rund 400.000 € zusätzliches Kurabgabenaufkommen, zzgl. Grundsteuer B, Fremdenverkehrsabgabe, Gewerbesteuer



Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!

