

## **Stadt spielt im Fall Saloppe auf Zeit**

### **Verwaltung schlägt 18 Monate Planaufschub vor**

Von RALF REDEMUND

Eigentlich war der „Drops gelutscht“, wie Geschäftsleute gerne salopp sagen, die 11 900 Quadratmeter Elbhanglage neben dem Park von Schloss Albrechtsberg gab's für ganze 665 000 Euro. Doch die Dresdner Immobilienmakler Rico Richert, Michael Oertel und der Bauunternehmer Frank Bertram haben die Rechnung ohne die Öffentlichkeit und – angesichts der Wahlen – aufgeschreckte Stadtpolitiker gemacht. Die Rede ist von dem Gelände, das die Dresdner seit 1997 als Sommerwirtschaft Saloppe lieb gewonnen haben. Die Stadt sollte sich auf CDU-Antrag mit Segen des Rats hin Gedanken machen, wie die Saloppe vielleicht für die Öffentlichkeit doch noch zu retten ist. Jetzt liegt eine Vorlage vor, die jetzt in den Stadtrat geht. „Ein sensibles Thema“, so Hartmut Vorjohann (CDU). Der Finanzbürgermeister meint den Optionsvertrag für Richert & Co., den der Finanzausschuss im Herbst 2007 abgenickt hatte (DNN berichteten). Der lasse der Stadt nicht viel Spielraum. Demnach hat der Investor drei Jahre Zeit, ein Projekt zu entwickeln. Durch den Eingriff der Stadt habe der Investor nicht – wie vertraglich geplant – bis Ende 2008 den Architektenwettbewerb in Gang bringen können. Stattdessen habe man sich, so Vorjohann, mit den potenziellen Elbhangbebauern auf einen Aufschub verständigt. Der Wettbewerb habe nun Zeit bis Anfang 2010. Insgesamt sei die Frist von drei auf viereinhalb Jahre verlängert worden – um 18 Monate bis Frühjahr 2012. Die Stadt spielt auf Zeit. Es sei schwierig, an dieser Stelle planerisch drei Bauten mit 2000 Quadratmetern in den Griff zu kriegen, so Vorjohann, ganz zu schweigen von einer Baugenehmigung.

„Wir haben eine Nutzung für alle, der Bauträger nur für sich“, bringt Jan Michael vom Veranstalter Saloppe seine Grundsatzfrage auf den Punkt. Mit Start der 13. Saison der ältesten Schankwirtschaft Dresdens Ende April werde es Wahlkampf-Aktionen zum Erhalt der Saloppe geben, kündigte Michael an. Im Moment gebe es nur Ein- Jahres-Verträge. Man würde gerne eine längerfristige Bindung eingehen. Dann lohne es sich, in die Medien, das Dach, die Fassaden und die Zuwegung zu investieren. Den Kaufpreis jedoch könne man nicht aufbringen, so Michael. Das ginge nur über eine Hochpreis-Gastronomie. „Die wollen wir hier nicht“, betont der „Salopper“.

[/www.saloppe.de](http://www.saloppe.de), [www.saloppe-bleibt.de](http://www.saloppe-bleibt.de)