

Wer die wirtschaftlichen Zusammenhänge versteht, gewinnt architektonische Freiheit

Die Ironie ist kaum zu übersehen: Auf der Immobilienmesse Mipim in Cannes – dem Treffpunkt global agierender Investoren – wird ein Berliner Baugruppenprojekt als „Best Residential Development“ ausgezeichnet. Die Architekten, Sascha Zander und Christian Roth, sind auch die Entwickler



Christian Roth

(links) Studium an der RWTH Aachen, Kunstakademie Düsseldorf, E.T.S.A. Madrid, seit 1999 zanderrotharchitekten

Sascha Zander

Studium an der RWTH Aachen, Kunstakademie Düsseldorf, Bartlett School London, seit 1999 zanderrotharchitekten

Interview **Jan Friedrich**
und **Christian Breusing**

Was tun, wenn man anspruchsvollen Wohnungsbau verwirklichen möchte, aber kein Entwickler Interesse zeigt? Selber machen! Das war zumindest die Antwort, die Sascha Zander und Christian Roth für sich fanden. Neben ihrem Architekturbüro zanderroth gründeten sie die Entwicklungsgesellschaft SmartHoming, mit der sie in den letzten Jahren in Berlin Baugruppenprojekte realisierten. Die Vorhaben sind stetig größer geworden: Für die kürzlich fertiggestellte Wohnanlage in Friedrichshain – sechs Punkthäuser auf einer ehemaligen Brache an der Liebigstraße und ein Riegel entlang der Rigaer Straße – haben sich 200 Bauherren zusammengeschlossen; das Projekt gewann auf der Mipim im vergangenen März einen „Mipim Award“. Unsere Ortsbegehung mit den Architekten entwickelt sich zu einem Gespräch über Mögliches und Unmögliches im Wohnungsbau, serielles Bauen und – natürlich – die Folgen steigender Grundstückspreise.

Apropos Immobilienmessen, die nächsten sind:

expo real 2017

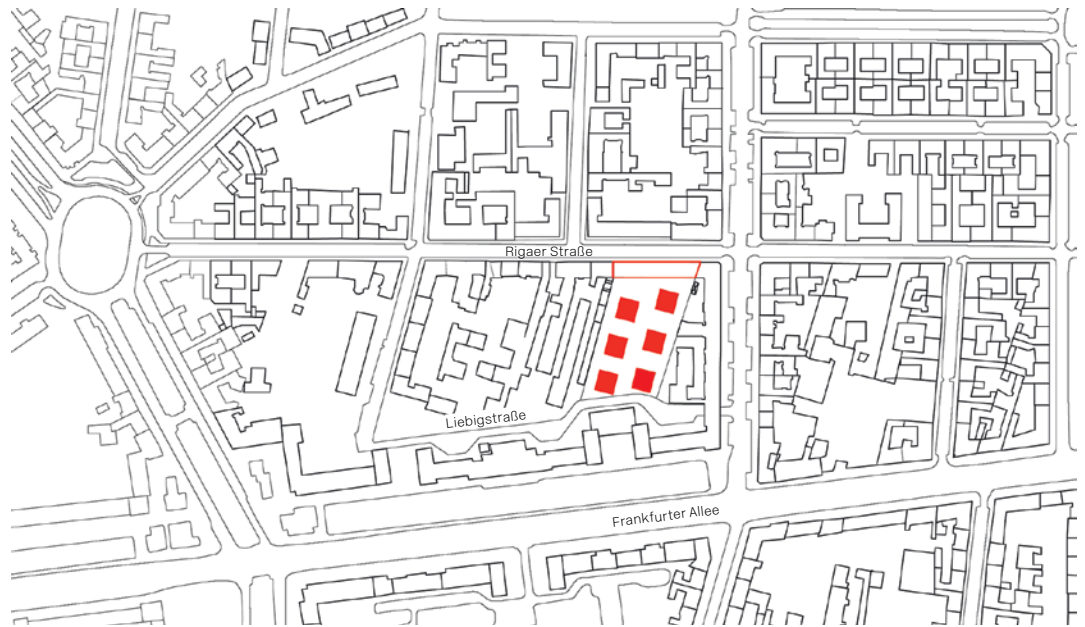
Messe München, 4. bis 6. Oktober, www.exporeal.de

Mipim 2018

Cannes, 13. bis 16. März, www.mipim.com

Sechs Punkthäuser mit 144 Wohnungen in der Liebigstraße, ein Riegel mit 47 Wohnungen an der Rigaer Straße: Das Grundstück wurde geteilt, weil die Bauherren-GbR sonst zu groß geworden wäre.

Lageplan im Maßstab 1:7000
Proträtfoto: Tobias Kruse



Hand aufs Herz: Kamen Ihnen im Laufe der sieben Jahre, die Sie dieses Projekt entwickelt, geplant und gebaut haben, nicht doch irgendwann Zweifel, ob es die richtige Entscheidung war, mit einer Bauherrengemeinschaft von über 200 Leuten zu bauen?

Sascha Zander Gegen Ende der Entwicklungszeit waren wir unsicher, ob es wirklich eine gute Idee ist, dass so viele Leute gemeinsam 40 Millionen Euro ausgeben. Eine Bauherrengemeinschaft ist eine enorm anfällige Struktur. Erst recht in dieser Größe. Deshalb haben wir den Grundstückseigentümer gefragt, ob er das Grundstück zurücknehmen möchte – unter der Bedingung, dass er sich verpflichtet, umzusetzen, was wir entwickelt haben. Er wollte das unbedingt machen. Denn innerhalb der zwei Jahre, die wir bereits daran gearbeitet hatten, waren die Grundstückspreise enorm gestiegen. Er wollte es jedoch davon abhängig machen, ob sein Vermarkter zustimmt.

Und der sah Schwierigkeiten?

Sascha Zander Wir haben uns mit dem Vermarkter getroffen, und der erklärte uns nach kaum zwanzig Minuten, dass das, was wir entwickelt hatten, komplett am Markt vorbeigehe. Das könne man nicht vertreiben. Alles müsse umgezeichnet werden. Er würde aber anbieten, am nächsten Tag zu uns ins Büro zu kommen und mit uns zusammen Grundrisse zu zeichnen. Da war für uns natürlich klar, dass wir das Projekt als Baugemeinschaft umsetzen.

Sie betreiben Ihr Architekturbüro, zanderroth, und die Entwicklungsgesellschaft SmartHoming. Wie teilen Sie das auf: Wer übernimmt bei einem Projekt welche Aufgaben?

Sascha Zander Das Architekturbüro zanderroth macht die klassischen Architektenleistungen.

SmartHoming ist der Entwickler, sucht Grundstücke, verhandelt den Kaufvertrag, übernimmt die Vermarktung und betreut die Gesellschaften, die die Mitglieder der Bauherrengemeinschaft gründen.

Die Leute, die bei Ihren Projekten mitmachen – die Mitglieder der Bauherrengemeinschaften –, die suchen Sie selbst zusammen?

Sascha Zander Ja. In der Regel gibt es keinen Makler. Bei einem anderen Projekt, an dem wir gerade arbeiten, sind fünf Gewerbeinheiten zu vergeben. Da müssen Leute gefunden werden, die eine Kapitalanlage im Gewerbe mit vier Prozent Rendite suchen. Das ist nicht unsere Welt. Deshalb kümmert sich ein externer Vertrieb darum. Aber das ist die Ausnahme. Die Leute hier in der Liebigstraße haben wir alle selbst gefunden.

Wie funktioniert das mit den Grundstücken? Finanzieren Sie die zwischen? Kaufen Sie ein Grundstück und verkaufen es, wenn alle Mitglieder der Bauherrengemeinschaft gefunden sind, an diese weiter?

Sascha Zander Nein. Das würde nicht gehen. Wir können als Architekten nicht einfach als Bauträger agieren. Man ist da seinem Berufsrecht verhaftet. Und wir wollen ja auch kein Bauträger sein. Für den Grundstückserwerb haben wir seinerzeit den „Verein zur Förderung von Bauherrengemeinschaften“ gegründet, der nur einen Zweck hatte. Wir verhandelten Optionsverträge mit den Grundstückseigentümern. Und diese Verträge funktionieren mit einer sogenannten Benennungsberechtigung. Das heißt: Der komplett fertige Kaufvertrag wurde vom „Verein zur Förderung von Bauherrengemeinschaften“ unterschrieben – später dann, wenn die Mitglieder der Bauherrengemeinschaft beisammen waren, benannte der Verein die von der

Bauherrengemeinschaft gegründete Gesellschaft als Käufer.

Christian Roth Das bedeutet, man muss das Grundstück zunächst nicht bezahlen. In einem solchen Vertrag ist eine bestimmte Zeit vereinbart, innerhalb der man die Kaufoption wahrnehmen kann, ein Jahr oder 18 Monate – hier in der Liebigstraße waren es zwei Jahre.

Zwei Jahre?

Christian Roth Man muss die Leute finden, muss das Projekt entwickeln, man muss Baurecht schaffen – hier hat allein die Erlangung des Bauvorbescheids über ein Jahr gedauert –, dafür braucht man die Zeit.

Und nun gehört allen Eigentümern das Grundstück gemeinsam?

Sascha Zander Das Grundstück zwischen Rigaer Straße und Liebigstraße ist 8000 Quadratmeter groß. Wir haben es real teilen lassen, weil uns die Gesellschaft zu groß war. Deshalb ließen wir das Grundstück für den Riegel an der Rigaer Straße vom Rest an der Liebigstraße mit den sechs Punkthäusern abtrennen. Die Eigentümer der Rigaer Straße haben aber ein Nutzungsrecht an dem anderen Grundstück. Was schön ist: Die Gesellschaft der Liebigstraße hat der Gesellschaft der Rigaer Straße das Grundstück zu exakt demselben Preis verkauft, zu dem sie es gekauft hatten.

Zum selben Preis? Obwohl das später war und die Preise gestiegen waren?

Sascha Zander Ja. Aber mit der Auflage, dass sie für 600.000 Euro den Garten bauen.

Wer denkt sich solche Konstruktionen aus? Stoßen Sie die an?

Sascha Zander Wir haben einen tollen Steuer-

rechtsanwalt. Und einen tollen Notar. Ein solches Projekt ist ja regelrecht umzingelt von Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und dergleichen. Das ist auch der für Architekten eher ungewöhnliche Teil unserer Arbeit. Inzwischen mag ich diesen Teil sehr gerne. Man gewöhnt sich daran, Kaufverträge zu lesen.

Wie weit reicht Ihr Engagement bei einem Projekt? Sie machen jetzt, wo es abgeschlossen ist, nicht auch die Hausverwaltung hier?

Sascha Zander Nein. Der Managementaufwand, den so etwas mit sich bringt, ist nicht wirklich das, was uns interessiert. Wir haben ja nur deshalb angefangen, selbst zu entwickeln, weil der konventionelle Berliner Bauträger vor zehn Jahren mit uns nicht bauen wollte. Berlin wirkt auf der einen Seite offen und innovativ, wenn man sich aber anschaut, was überwiegend gebaut wurde und wird: Das ist rückwärtsgewandte, nachgeschchnittene Gründerzeit. Uns war klar, dass wir das nicht machen möchten.

Und deshalb haben Sie SmartHoming gegründet, um Ihre Architektur bauen zu können?

Sascha Zander Das war der ursprüngliche Gedanke. Letztendlich sind wir mit den Leuten, die an unseren Projekten teilnehmen, eine Art Tauschhandel eingegangen. Gegenüber einem klassischen Bauträger spart man bei unserem Modell bei einer 100-Quadratmeterwohnung etwa 100.000 Euro netto. Im Gegenzug steht in unserem Architektenvertrag, dass Rohbau und Fassade allein durch uns bestimmt werden. Die Bauherrngemeinschaft hat kein Abstimmungsrecht darüber. Sie würden bei einer so großen Gesellschaft auch niemals einen Konsens finden, im Sinne von „Wir nehmen jeden zweiten Balkon weg“ oder: „Wir machen noch einen dran“.

Christian Roth Unsere Projekte sind bereits weit entwickelt, wenn wir die Leute zusammensuchen, die sehen das Haus ja und wollen es auch so haben. Das ist der Grundkonsens, die Basis einer solchen Gesellschaft: Das ist das Haus, das wir gemeinsam bauen wollen. Wieso sollten sie sich später anders entscheiden? Das tolle ist: Man kann auf diese Weise einfach bessere Häuser bauen. Die Mitglieder der Bauherrngemeinschaft haben den Vorteil, dass es günstiger ist. Und wir können sehr lange bestimmen, wie es wird.

Es fällt sofort auf, dass es hier für einen aktuell fertiggestellten Wohnungsbau ungewöhnlich viel Freiraum gibt. Besonders dicht haben Sie das Grundstück nicht bebaut.

Sascha Zander Ein Thema, an das wir uns hier erstmals gewagt haben, ist, in Serie zu bauen. In der Theorie vermutet man ja, dass es einen positiven wirtschaftlichen Effekt hat, wenn man ein

Gebäude in Serie baut. Wir wollten ausprobieren, ob das der Wahrheit entspricht. Es ging uns um die Kombination aus serielllem Bauen und einem großen Freiflächenangebot. Unser Ziel war es, von dem 8000 Quadratmeter großen Grundstück 5000 Quadratmeter freizuhalten. Deshalb ist die Ausnutzung auch nicht unglaublich gut. Die BGF auf dem Areal beträgt 2,2. Für einen Entwickler ist das unterdurchschnittlich. Der würde lieber bei 3,0 anfangen.

Christian Roth Spannend für uns war, dass man hier nicht nur einfach einen Blockrand schließen musste. Das Grundstück ist so ein „Dahinter-Grundstück“, das durch den Bau der Frankfurter Allee übriggeblieben ist, ohne Anbindung an die umgebende Struktur. Deshalb konnten wir hier ein Konzept mit Einzelhäusern verwirklichen.

Sascha Zander Architektonisch ging es um die Frage, ob eine Serie monoton wird. Das ist ja der Knackpunkt bei der Diskussion um Serialität, ob man zwangsläufig irgendwann beim Plattenbau landet. Die Grundrisse unserer Häuser sind punktsymmetrisch. Aber in jedem zweiten Geschoss ist der Balkon gedreht.

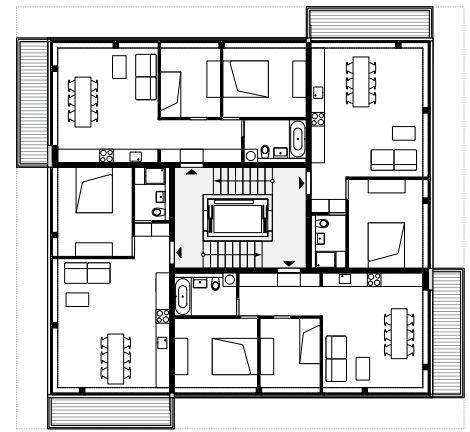
Unsere These war, dass man über diesen einfachen Mechanismus – also: auf der einen Seite strenge Ordnung, Punktsymmetrie, die für das menschliche Auge eigentlich schon nicht mehr als Symmetrie erkennbar ist, und auf der anderen Seite über eine einfache Drehung – dass man damit Monotonie verhindern kann. Wir denken, das funktioniert. Man kann es wagen, auf diese Weise sechs gleiche Häuser zu bauen. In Kombination mit einer Freifläche, die möglichst viele Qualitäten aufweist.

Christian Roth Man muss sagen: Die Punkthäuser sind eigentlich ein bisschen klein. Aber sie mussten ja auf dieses Grundstück passen. Wir arbeiten jetzt an ähnlichen Konzepten, bei denen wir die Häuser etwas dicker machen, damit das Verhältnis Wohnfläche zu BGF effizienter wird.

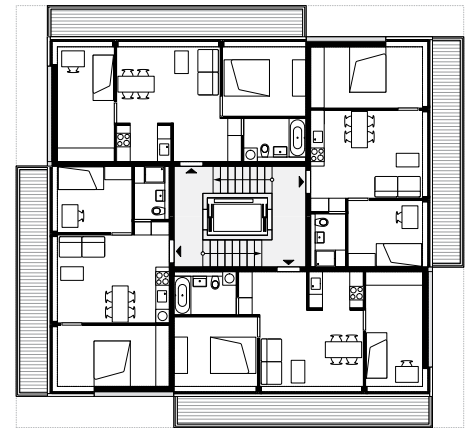
Solche Themen entscheiden ja letzten Endes darüber, ob ein Haus teuer wird oder nicht. Das ist es, was man als Architekt noch in der Hand hat, ohne an der Qualität zu sparen und Plastikfenster einzubauen. Wie kann ein Haus ökonomischer werden, ohne dass man es schlechter macht?

Haben Sie auch mit vorgefertigten Elementen gearbeitet?

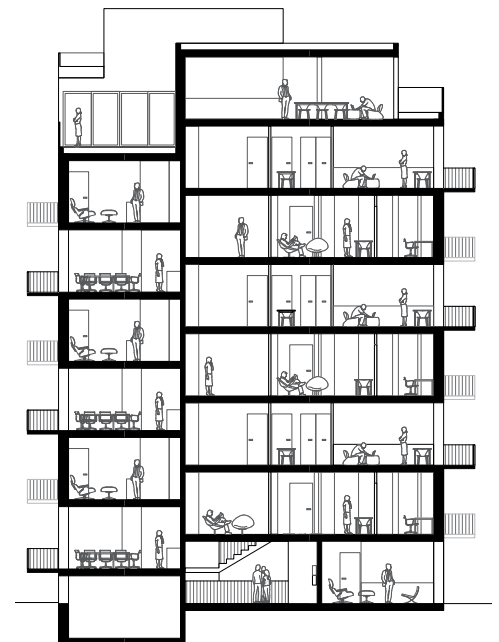
Sascha Zander Die Balkone sind vorgefertigt. Aber bei serielllem Bauen geht es ja erst in zweiter Linie um Vorfabrikation – in erster Linie geht es um: Ich plane ein Haus und mache davon sechs. Und die große Frage ist dann: Wenn ich diese Fassade plane, und ich produziere sie nicht ein oder zwei Mal, sondern 24 Mal – welchen Effekt hat das auf die Baukosten? Es hat sich herausgestellt: Es hat einen positiven Effekt.



2., 4., 6. OG



1., 3., 5. OG



Sechs Mal dasselbe Haus in Serie? Die Balkone sind in jedem zweiten Geschoss gedreht, um Monotonie zu verhindern. Jeweils zwei Wohnungen (52 und 64 Quadratmeter) lassen sich zusammenschalten. Grundrisse und Schnitt im Maßstab 1:333; Visualisierung: architecture2brain; Foto: Simon Menges

Wir haben einen tollen Steuerrechtsanwalt. Und einen tollen Notar. Ein solches Projekt ist ja regelrecht umzingelt von Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und dergleichen



Architekten

zanderrotharchitekten,
Berlin

Team Architekten

Christian Roth, Sascha Zander, Elisa Gersdorf, Tilman Heiring, Anne Kaiser, Dirk Müller, Anne Müller-Reitz, Ann-Sofie Paternoster, Nils Schülke, Michael Spieler

Projektentwicklung

SmartHoming, Berlin

Team Projektentwicklung

Christian Roth, Sascha Zander, Claudia Schlüter, Christine Nussbaum, Kirka Fietzek

Tragwerksplanung

Ingenieurbüro Andreas Leibold, Berlin

Gebäudetechnik

Ingenieurbüro Lüttgens, Berlin

Landschaftsplanung

herrburg Landschaftsarchitekten, Berlin

Bauherr

Baugemeinschaft Liebigstraße 1 GbR, Berlin





Insgesamt hat das hier mit allem – Grundstück, Bauen, unserer Steuerung – 3000 Euro brutto pro Quadratmeter gekostet.

Nach heutigen Maßstäben ein Schnäppchen.

Sascha Zander Ja, heute ist das ein Schnäppchen. Doch das war, als wir es gemacht haben, auch schon sehr preiswert. Der Nachbar – wir haben ja einen sehr schönen Nachbarn* – der begann damals mit der Vermarktung, und der lag bei 3700 Euro.

Wenn man als Architekt selbst entwickelt, hat man einige Grundkonflikte, die es üblicherweise zwischen Architekt und Developer gibt, mit sich selbst auszutragen. Kosten sind nur einer dieser typischen Streitpunkte. Gehen Sie Kompromisse mit sich selbst ein?

Christian Roth Auf jeden Fall. Da wir den ganzen Prozess im Griff haben, können wir auch noch relativ spät Dinge ändern – wenn wir zum Beispiel merken sollten, dass die Kosten davonlaufen. Bei unserem Projekt in der Zelter Straße (Bauwelt 29.2011) hatten wir die Fassaden im Hof wesentlich aufwendiger geplant. Irgendwann war klar, das wird so teuer, dass es das Budget sprengt. Und dann musste es einfacher werden. Es ist, nebenbei gesagt, sogar besser geworden. Aber natürlich gibt es Grenzen für uns: Wir würden keine Plastikfenster bei unseren Projekten einbauen ...

Sascha Zander... das würde nicht passieren ...

Christian Roth ... wenn wir nicht dazu gezwungen werden.

Sascha Zander Man muss immer wieder austarieren: Was geht noch, und was geht nicht. Und was ist – aus Architektensicht – auf jeden Fall gesetzt. Aber ohnehin: Mehrkosten bei isolierten Gewerken führen nicht dazu, dass das ganze Bauvorhaben crasht. Man muss dann eben alles

noch einmal durchgehen, ob man an anderer Stelle etwas sparen kann. Wir sind da inzwischen versiert, das ist eines unserer Hauptbeschäftigungsfelder: Was kostet das? Einerseits ist das total langweilig, andererseits: Wenn ich verstehe, wie alles zusammenhängt, gibt das einem die Freiheit, Dinge zu tun.

Die Projekte, die Sie auf diese Weise mit Bauherrengemeinschaften realisiert haben, sind alle in einer Zeit entstanden oder zumindest begonnen worden, als die Grundstückspreise in Berlin ziemlich am Boden waren. Wie geht so etwas heute?

Sascha Zander Es ist inzwischen unglaublich schwer, ein Grundstück zu finden. Im Augenblick lohnt sich Spekulation für den Grundstückseigentümer mehr, als etwas zu realisieren.

Also, nichts tun, warten, bis die Preise steigen, und dann wiederverkaufen ...

Sascha Zander Genau. Das, was ein Bauträger durch die Umsetzung der Baumaßnahme noch gewinnen kann, ist sehr viel weniger, als durch die Spekulation mit Grund und Boden. Den Hauptgewinn streicht derzeit derjenige ein, dem das gehört, was im Moment so knapp ist. Das ist eigentlich eine einfache marktwirtschaftliche Logik, hat aber Formen angenommen, dass Sie etwa in Prenzlauer Berg pro Grundfläche einer Wohnung 3000 Euro nur für das Grundstück zahlen müssen. Hier waren es 300 Euro. Heute müsste man für dieses Grundstück so etwa 2400 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche bezahlen. Und da haben Sie noch kein Haus gebaut.

Das heißt, dieses Projekt hier mit der relativ geringen Ausnutzung, wäre heute nicht mehr machbar.

Sascha Zander Keine Chance!

Ihr Entwicklungsmodell ist eigentlich vom Markt überrollt worden?

Christian Roth Es gibt zwei Projekte, an denen wir gerade arbeiten, aber die sind natürlich total gestresst. Denn wenn man mit 2500 Euro Belastung aus dem Grundstück anfängt, reduziert sich der Spielraum des Architekten. Es gibt kein Mittel, mit dem man diese Kosten neutralisieren könnte. Man kann seriell bauen, man kann auch in Fertigteilen denken, aber das wird es nicht bringen.

Sascha Zander Wir rechnen immer wieder Projekte durch, haben dafür aber das Konzept geändert. Wir arbeiten jetzt mit einem Family Office** zusammen.

Es gibt also einen klassischen Investor?

Sascha Zander Nein, das nicht. Aber die Struktur ist jetzt eine andere. Die Gesellschaft, die die Bauherrengemeinschaft gründet, ist anders als bisher keine GbR mehr, sondern eine GmbH & Co KG. Wir mussten zum einen die Haftungsrisiken von den Gesellschaftern abwenden. Die persönliche Haftung spielt keine große Rolle, solange man sechs Wohnungen baut, wenn man 200 Wohnungen baut aber schon. Jetzt ist die Haftung auf 1000 Euro beschränkt.

Zum anderen mussten wir die Abstimmungsprozesse optimieren. Bauherrengemeinschaften sind schon sehr, sehr anstrengend. Wir mussten eine Prozessabwicklung finden, die sich auf die wichtigen Probleme konzentriert. Und dazu ist eine GbR manchmal nicht in der Lage. Deshalb sind die Gesellschaften jetzt GmbH & Co. KGs mit zwei Geschäftsführern.

Und in eine solche Gesellschaft tritt dann ein Family Office ein. Die finanzieren das Grundstück vor und behalten Teile der Wohnungen. Dieses Modell mussten wir entwickeln, weil es zurzeit keine Grundstückseigentümer mehr

gibt, die sich für Bauherrngemeinschaften interessieren.

Sie planen nicht nur Ihre eigenen Projekte, sondern arbeiten als Architekten auch mit Bauträgern zusammen. Da sind die gestiegenen Grundstückspreise sicher genauso ein Thema.

Sascha Zander Wir arbeiten zu etwa 50 Prozent für Bauträger. Es gibt ein Projekt in Berlin, da kostet der Quadratmeter Wohnfläche 6500 Euro ohne Nebenkosten. Das heißt, man landet etwa bei 7000 Euro. Die haben 180 Wohnungen in drei Monaten vertrieben, und es gibt nicht einen Berliner Käufer. Aber es gibt das Modell der kooperativen Baulandgewinnung. Und das sieht vor, dass inzwischen 30 Prozent als Sozialwohnungen erstellt und für 2350 Euro an eine städtische Wohnungsbaugesellschaft veräußert werden müssen. Für diesen Preis ist das aber gar nicht herzustellen.

Was jetzt geschieht: Der Bauträger, der das organisiert, muss den Verlust, den er mit den Sozialwohnungen macht, auf die anderen Wohnungen umlegen. Und damit ist die Mittelschicht in Berlin raus aus dem Markt. Die kann sich nicht mehr mit Wohnraum versorgen. Denn 7000 Euro pro Quadratmeter sind außerhalb ihrer Reichweite.

Auf der Immobilienmesse Mipim in Cannes wurden Sie im März für das Projekt in der Liebigstraße mit dem „Mipim Award“ ausgezeichnet. Das muss sich in der Immobilienszene rumgesprochen haben: Stehen die Investoren bei Ihnen jetzt Schlange – bei Architekten, die ganz offensichtlich mit Geld umgehen können?

Sascha Zander Wir haben uns gestern bei einem großen Bauträger vorgestellt. Ein bisschen spannend fanden die das schon, denke ich. Aber das führt nicht dazu, dass einer bei uns anruft: „Ich will ein Haus mit euch bauen.“

Christian Roth Interessant ist, unabhängig vom Mipim Award, dass Entwickler, die vor einigen Jahren noch nicht mit uns gearbeitet hätten, das inzwischen tun, uns z.B. für Wettbewerbsverfahren anfragen. Denn die sehen natürlich schon, dass wir offensichtlich wirtschaftliche Kompetenz haben, sonst könnten wir solche Projekte, wie dieses hier, nicht machen.

* der „schöne Nachbar“ ist pure Ironie. Die ebenfalls kürzlich fertiggestellte Wohnbebauung auf dem westlichen Nachbargrundstück lässt, was Architektur, Städtebau und Freiraum betrifft, jegliche Qualität vermissen.

** Family Office bezeichnet Organisationsformen und Dienstleistungen, die sich mit der Verwaltung privater Großvermögen befassen. Das können familieneigene Gesellschaften sein oder Gesellschaften bzw. Abteilungen von Banken.

Wenn man mit einer Belastung von 2500 Euro je Quadratmeter Wohnfläche aus dem Grundstück anfängt, reduziert sich der Spielraum des Architekten. Es gibt kein Mittel, mit dem man diese Kosten neutralisieren könnte

Von den 8000 Quadratmetern des Grundstücks blieben 5000 unbebaut. Eine solch geringe Grundstückerausnutzung (BGF: 2,2) wäre heute, mit kräftig gestiegenen Bodenpreisen, nicht mehr zu verwirklichen.
Fotos: Simon Menges

