

Von Berlin nach San Diego und zurück

Ein Plädoyer für neue Ökonomien in der Projektentwicklung



Jedes Baugesetz hat Lücken: Die „GoHomes“ von Smith & Others in Del Mar, San Diego, bestehen aus vier einzelnen „suites“, die durch eine gemeinsame Küche verbunden sind – und entsprechen damit formal dem „building code“ der amerikanischen Suburbia. Durch kleine Einbauten können vier Mieter unabhängig voneinander darin wohnen.

Foto: Jürgen Patzak-Poor, Berlin
Rechte Seite von oben: Joseph Valerio, Chicago; Todd Hido, Oakland;
Tabelle, Axonometrien und Schnitte: Smith & Others, San Diego

Ein Wohn- und Geschäftshaus mit einer Mischung aus Miete und Eigentum planen BAR Architekten derzeit in Berlin-Prenzlauer Berg. Wie schon zuvor beim Umbau eines Altbaus arbeiten sie nicht nur als Architekturbüro, sondern auch als Entwickler, Bau-firma und Hausverwaltung. Mit neuen ökonomischen Modellen, sagen die Architekten, lassen sich Gebäude realisieren, die vom Standard abweichen – und verweisen dabei auf den Architekten Ted Smith, der im kalifornischen San Diego seit 25 Jahren fröhlich die Regeln des Immobilienmarktes unterläuft.

Wer ist Ted Smith?

Für uns ist der Architekt Ted Smith ein Synonym für den kreativen Umgang mit dem Immobilienmarkt, der immer mehr von Großinvestoren bestimmt wird – was unter den Bedingungen der Globalisierung zunehmend zu einer Vereinheitlichung des Wohnungsangebots führt. Smith hat eine Arbeitsweise entwickelt, die es ihm ermöglicht, eine Architektur zu realisieren, die der Markt so nicht hervorbringen würde. Im Prinzip arbeitet er parallel zum Markt. Zunächst analysiert er

das Wohnungs- und Gebäudeangebot und stellt es dann in Zeichnungen und Finanzierungstabellen dar. Er zeigt auf, warum der in San Diego (und in den gesamten USA) verbreitete Standard-Apartmentblock so aussieht, wie er aussieht: Garagen im Erdgeschoss, Apartment-Monostruktur in den Obergeschossen, schlechte Belichtung im Inneren und Sicherheitspersonal im Eingang – mit all den damit verbundenen Einschränkungen des öffentlichen Raumes. Dagegen hat er eine alternative ökonomische Logik entwickelt und eine ganze Reihe von Projekten in San Diego realisiert; angefangen in den Suburbs von Del Mar und später auch in der Innenstadt, was für die USA sehr ungewöhnlich ist.

Er bietet also für den gleichen Preis ein vielfältigeres räumliches Angebot? Eines der ersten Projekte, die Ted Smith entwickelt hat, sind die so genannten „GoHomes“. Smith kaufte in den achtziger Jahren zusammen mit anderen jungen Architekten ein billiges Stück Land in der Suburbia. Darauf baute er Wohnhäuser, die aus jeweils vier „suites“ bestehen, Raummodulen (4 Meter breit, 6,5 Meter lang und 4,2 Meter hoch), die über eine Küche und einen gemeinsamen Eingang ver-

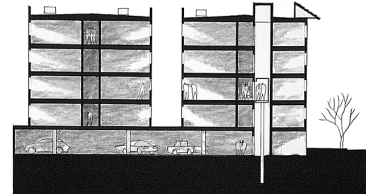
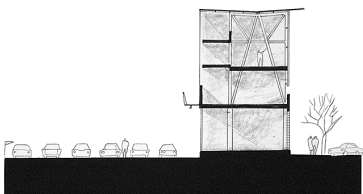
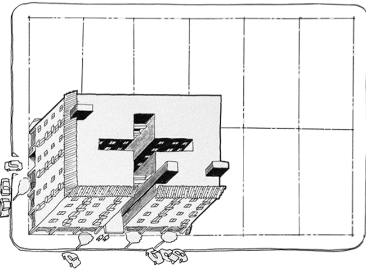
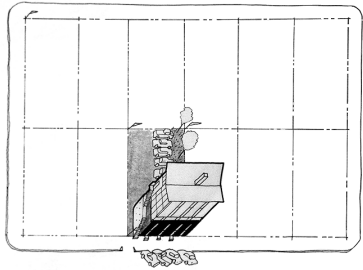
bunden sind. Die Küche steht hier nicht so sehr für die Idee einer gemeinschaftlichen Nutzung: Nur so aber gingen die GoHomes als Einfamilienhäuser durch und entsprachen, zumindest auf dem Papier, den örtlichen Bauvorschriften. Zusätzlich haben die einzelnen „suites“ einen zweiten Eingang und können durch den Einbau eines Bades unabhängig voneinander genutzt werden. So können Einzelpersonen, Paare und Alleinerziehende zusammenleben, Leute, die sonst in der Suburbia kein für sie erschwingliches Wohnangebot gefunden hätten. Durch die geschickte Interpretation der Baugesetze hat Ted Smith eine überraschend komplexe und flexible Struktur entwickelt, die im Prinzip bei allen seinen nachfolgenden Gebäuden vorkommt. Ein weiteres Beispiel dafür ist das Merrimac-Gebäude in der Innenstadt von San Diego, das Smith mit seinen Partnern Kathleen McCormick und Lloyd Russell gebaut hat. Es gibt keine Garagen im Erdgeschoss, dafür aber einen direkten Zugang von der Straße zu jeder Wohnung, die Kombination von Wohn- und Arbeitsräumen, eine vielfältige Raumnutzung und erschwingliche Mieten.

Wie sind Sie auf Smith aufmerksam geworden? Hierzulande ist er ein Unbekannter.

Einer unserer Partner, Jack, ging 1996 nach L.A. – bei der Suche nach Architekten, die an alternativen Wohnungsbauprojekten arbeiteten, stieß er auf das Büro Smith & Others, das in den USA schon eine Reihe von Preisen bekommen hatte. Es war Mitte der neunziger Jahre und Berlin war Boomtown. Wir hatten gerade das Durchgangsbad, einen alternativen Modernisierungsplan für das Berliner Mietshaus, entwickelt. Wir führten vergeblich Gespräche mit Wohnungsbaugesellschaften, bis wir uns fragten, wie wir selbst als Architekten in der Stadt aktiv werden können. Als wir Ted auf der Baustelle des Merrimac besuchten, sah er aus wie sein eigener Handwerker, mit Hammerhalter am Gürtel. Da wurde uns klar, was der Begriff „integrated practice“ bedeuten kann: Der Architekt nimmt mehrere Rollen an; er ist Architekt, Entwickler und in diesem Fall auch seine eigene Baufirma. Dies ermöglicht es ihm, die Entwicklung eines



Three Story on Grade	Four Story Over Parking																																																																		
<table><tr><th>Cost</th><th></th></tr><tr><td>5000 SF Lot</td><td></td></tr><tr><td>1. Gross Square Feet with Mezzanines</td><td>6.693 SF</td></tr><tr><td>2.Type V Sprinklered Constructic</td><td>\$53 /SF</td></tr><tr><td>3.Total Base Cost</td><td>\$354.729</td></tr><tr><td>4.Parking Lot on Grade</td><td>\$11/SF X 2,459 SF</td></tr><tr><td>5 spaces</td><td>\$27.059</td></tr><tr><td>5.Tall Ceiling Extra</td><td>\$12.500</td></tr><tr><td>6. Big Window Extra</td><td>\$17.500</td></tr><tr><td>7. Masonry Fireplaces</td><td>\$8.000</td></tr><tr><td>8. Roof Terraces</td><td>\$9.000</td></tr><tr><td>Total Direct Cost</td><td>\$428.788</td></tr><tr><td>Indirect Costs</td><td>\$158.652</td></tr><tr><td>37% direct costs</td><td></td></tr><tr><td>Total Development Cost</td><td>\$587.440</td></tr></table>	Cost		5000 SF Lot		1. Gross Square Feet with Mezzanines	6.693 SF	2.Type V Sprinklered Constructic	\$53 /SF	3.Total Base Cost	\$354.729	4.Parking Lot on Grade	\$11/SF X 2,459 SF	5 spaces	\$27.059	5.Tall Ceiling Extra	\$12.500	6. Big Window Extra	\$17.500	7. Masonry Fireplaces	\$8.000	8. Roof Terraces	\$9.000	Total Direct Cost	\$428.788	Indirect Costs	\$158.652	37% direct costs		Total Development Cost	\$587.440	<table><tr><th>Cost</th><th></th></tr><tr><td>5000 SF Lot</td><td></td></tr><tr><td>1.Gross Squire Feet four stories</td><td>12000 SF</td></tr><tr><td>2.Type V 1 Hr and Sprinkled</td><td>57 /SF</td></tr><tr><td>3. Total Base Cost</td><td>\$684.000</td></tr><tr><td>4. Under Building Garage</td><td>\$110.000</td></tr><tr><td>X 5000 SF</td><td></td></tr><tr><td>18 Spaces</td><td></td></tr><tr><td>5. 8 ft ceilings</td><td>no extra</td></tr><tr><td>6. 4X5 windows</td><td>no extra</td></tr><tr><td>7. small balconies</td><td></td></tr><tr><td>8. Elevator</td><td>\$50.000</td></tr><tr><td>Total Direct Cost</td><td>\$844.000</td></tr><tr><td>Indirect Costs</td><td>\$312.280</td></tr><tr><td>37% direct costs</td><td></td></tr><tr><td>Total Development Costs</td><td>\$1.156.280</td></tr></table>	Cost		5000 SF Lot		1.Gross Squire Feet four stories	12000 SF	2.Type V 1 Hr and Sprinkled	57 /SF	3. Total Base Cost	\$684.000	4. Under Building Garage	\$110.000	X 5000 SF		18 Spaces		5. 8 ft ceilings	no extra	6. 4X5 windows	no extra	7. small balconies		8. Elevator	\$50.000	Total Direct Cost	\$844.000	Indirect Costs	\$312.280	37% direct costs		Total Development Costs	\$1.156.280				
Cost																																																																			
5000 SF Lot																																																																			
1. Gross Square Feet with Mezzanines	6.693 SF																																																																		
2.Type V Sprinklered Constructic	\$53 /SF																																																																		
3.Total Base Cost	\$354.729																																																																		
4.Parking Lot on Grade	\$11/SF X 2,459 SF																																																																		
5 spaces	\$27.059																																																																		
5.Tall Ceiling Extra	\$12.500																																																																		
6. Big Window Extra	\$17.500																																																																		
7. Masonry Fireplaces	\$8.000																																																																		
8. Roof Terraces	\$9.000																																																																		
Total Direct Cost	\$428.788																																																																		
Indirect Costs	\$158.652																																																																		
37% direct costs																																																																			
Total Development Cost	\$587.440																																																																		
Cost																																																																			
5000 SF Lot																																																																			
1.Gross Squire Feet four stories	12000 SF																																																																		
2.Type V 1 Hr and Sprinkled	57 /SF																																																																		
3. Total Base Cost	\$684.000																																																																		
4. Under Building Garage	\$110.000																																																																		
X 5000 SF																																																																			
18 Spaces																																																																			
5. 8 ft ceilings	no extra																																																																		
6. 4X5 windows	no extra																																																																		
7. small balconies																																																																			
8. Elevator	\$50.000																																																																		
Total Direct Cost	\$844.000																																																																		
Indirect Costs	\$312.280																																																																		
37% direct costs																																																																			
Total Development Costs	\$1.156.280																																																																		
<table><tr><th>Income</th><th></th></tr><tr><td>Gross Square feet</td><td>6.693 SF</td></tr><tr><td>2.5% Non rentable Space</td><td>167 SF</td></tr><tr><td>Minimum public Circulation</td><td></td></tr><tr><td>Net Rentable Space</td><td>6.526 SF</td></tr><tr><td>Monthly Rent / Square Foot</td><td>\$1,10 /SF</td></tr><tr><td>Tall Ceilings Private terraces</td><td></td></tr><tr><td>Bigger windows, Fireplaces Cross ventilation</td><td></td></tr><tr><td>Private entrances , Safer Streets</td><td></td></tr><tr><td>Gross Monthly Income</td><td>\$7.179 /mo</td></tr><tr><td>Vacancy Loss 5%</td><td>\$359 /mo</td></tr><tr><td>nicer units have lower turnover</td><td></td></tr><tr><td>Effective Gross Income</td><td>\$6.820 /mo</td></tr><tr><td>Operation Taxes and Maint 20%</td><td>\$1.364 /mo</td></tr><tr><td>Net Monthly Income</td><td>\$5.456</td></tr></table>	Income		Gross Square feet	6.693 SF	2.5% Non rentable Space	167 SF	Minimum public Circulation		Net Rentable Space	6.526 SF	Monthly Rent / Square Foot	\$1,10 /SF	Tall Ceilings Private terraces		Bigger windows, Fireplaces Cross ventilation		Private entrances , Safer Streets		Gross Monthly Income	\$7.179 /mo	Vacancy Loss 5%	\$359 /mo	nicer units have lower turnover		Effective Gross Income	\$6.820 /mo	Operation Taxes and Maint 20%	\$1.364 /mo	Net Monthly Income	\$5.456	<table><tr><th>Income</th><th></th></tr><tr><td>Gross Square Feet</td><td>12000 SF</td></tr><tr><td>22% Non rentable Space</td><td>2640 SF</td></tr><tr><td>Hallways, Lobby, Elavator</td><td></td></tr><tr><td>Net Rentable Space</td><td>9360 SF</td></tr><tr><td>Monthly Rent / Square Foot</td><td>\$1,00 /SF</td></tr><tr><td>8 foot ceilings, ledge balconies</td><td></td></tr><tr><td>4X 5 windows, hotel corridors</td><td></td></tr><tr><td>Scary parking garage</td><td></td></tr><tr><td>Unoccupied streets Security guards</td><td></td></tr><tr><td>Gross Monthly Income</td><td>\$9.360 /mo</td></tr><tr><td>Vacancy Loss 7%</td><td>\$655 /mo</td></tr><tr><td>ordinary units have higher turnover</td><td></td></tr><tr><td>Effective Gross Income</td><td>\$8.705 /mo</td></tr><tr><td>Operation, Taxes and Maint. :</td><td>\$3.047 /mo</td></tr><tr><td>Common space maint., Security guards</td><td></td></tr><tr><td>cameras, in hallways, and garages</td><td></td></tr><tr><td>Net Monthly Income</td><td>\$5.658 /mo</td></tr></table>	Income		Gross Square Feet	12000 SF	22% Non rentable Space	2640 SF	Hallways, Lobby, Elavator		Net Rentable Space	9360 SF	Monthly Rent / Square Foot	\$1,00 /SF	8 foot ceilings, ledge balconies		4X 5 windows, hotel corridors		Scary parking garage		Unoccupied streets Security guards		Gross Monthly Income	\$9.360 /mo	Vacancy Loss 7%	\$655 /mo	ordinary units have higher turnover		Effective Gross Income	\$8.705 /mo	Operation, Taxes and Maint. :	\$3.047 /mo	Common space maint., Security guards		cameras, in hallways, and garages		Net Monthly Income	\$5.658 /mo
Income																																																																			
Gross Square feet	6.693 SF																																																																		
2.5% Non rentable Space	167 SF																																																																		
Minimum public Circulation																																																																			
Net Rentable Space	6.526 SF																																																																		
Monthly Rent / Square Foot	\$1,10 /SF																																																																		
Tall Ceilings Private terraces																																																																			
Bigger windows, Fireplaces Cross ventilation																																																																			
Private entrances , Safer Streets																																																																			
Gross Monthly Income	\$7.179 /mo																																																																		
Vacancy Loss 5%	\$359 /mo																																																																		
nicer units have lower turnover																																																																			
Effective Gross Income	\$6.820 /mo																																																																		
Operation Taxes and Maint 20%	\$1.364 /mo																																																																		
Net Monthly Income	\$5.456																																																																		
Income																																																																			
Gross Square Feet	12000 SF																																																																		
22% Non rentable Space	2640 SF																																																																		
Hallways, Lobby, Elavator																																																																			
Net Rentable Space	9360 SF																																																																		
Monthly Rent / Square Foot	\$1,00 /SF																																																																		
8 foot ceilings, ledge balconies																																																																			
4X 5 windows, hotel corridors																																																																			
Scary parking garage																																																																			
Unoccupied streets Security guards																																																																			
Gross Monthly Income	\$9.360 /mo																																																																		
Vacancy Loss 7%	\$655 /mo																																																																		
ordinary units have higher turnover																																																																			
Effective Gross Income	\$8.705 /mo																																																																		
Operation, Taxes and Maint. :	\$3.047 /mo																																																																		
Common space maint., Security guards																																																																			
cameras, in hallways, and garages																																																																			
Net Monthly Income	\$5.658 /mo																																																																		
<table><tr><td>65% Mortgage @ 9.75%</td><td>\$3.102</td></tr><tr><td>4 unit /30 years</td><td></td></tr><tr><td>Owner occupied</td><td></td></tr><tr><td>Monthly Proceeds</td><td>\$2.353 /mo</td></tr></table>	65% Mortgage @ 9.75%	\$3.102	4 unit /30 years		Owner occupied		Monthly Proceeds	\$2.353 /mo	<table><tr><td>65% Mortgage @ 10.75%</td><td>\$6.733 /mo</td></tr><tr><td>commercial loan /due 10 years</td><td></td></tr><tr><td>needs refinance in 10 years</td><td></td></tr><tr><td>Monthly Proceeds</td><td>-\$1.075 /mo</td></tr></table>	65% Mortgage @ 10.75%	\$6.733 /mo	commercial loan /due 10 years		needs refinance in 10 years		Monthly Proceeds	-\$1.075 /mo																																																		
65% Mortgage @ 9.75%	\$3.102																																																																		
4 unit /30 years																																																																			
Owner occupied																																																																			
Monthly Proceeds	\$2.353 /mo																																																																		
65% Mortgage @ 10.75%	\$6.733 /mo																																																																		
commercial loan /due 10 years																																																																			
needs refinance in 10 years																																																																			
Monthly Proceeds	-\$1.075 /mo																																																																		



Ein Kostenvergleich zwischen dem gängigen Apartment-Block (re.) und dem Merrimac-Gebäude von Smith & Others aus dem Jahr 1998: Anstelle eines Aufzuges (50.000 \$) lieber hohe Räume (12.500 \$), große Fenster (17.500 \$), Kamin (8000 \$) und Dachterrasse (9000 \$)? Die meist jüngeren Mieter begrüßen es, wenn der Standard hinterfragt wird.



Zwei städtische Wohnhäuser von Smith & Others in San Diego: Oben das „Richman Purman Building“ im Stadtteil Cortez Hill, unten die „Essex-Lofts“ im Little Italy Neighbourhood Development, einem Block mit experimentellen Wohnbauten in der Innenstadt, der aufgrund einer Initiative von Smith und weiteren Architekten entwickelt wurde.

Fotos: Jürgen Patzak-Poor, Berlin; Joseph Valerio, Chicago

Gebäudes vom Grundstückskauf bis zum Einzug zu steuern. Ein wichtiger Punkt ist auch, dass Smith noch mit seinen Gebäuden zu tun hat, wenn sie schon längst fertig gestellt sind. Oft zieht er mit seinem Büro einfach eine Weile in den Neubau ein. Diese intensive Beschäftigung weit über das Planen und Bauen hinaus, trägt viel dazu bei, dass sich in seinen Häusern ein komplexes Innenleben entwickelt. Sie sind etwas ganz Eigenes: weder moderne Wohnblöcke noch post-moderne Eigentumsfestungen. In ihrer Vielfalt und Anpassungsfähigkeit erinnern sie ein wenig an Berliner Miethäuser.

Mittlerweile gibt es in den USA eine ganze Reihe von Architekten, die selbst Projekte entwickeln, aber keiner von ihnen begleitet seine Gebäude mit soviel Ausdauer wie Ted Smith. Inzwischen vertrauen ihm auch die Banken und er hat kein Problem mehr, größere Projekte zu finanzieren; und er lehrt an der Woodbury University, San Diego, neben Entwurf auch Projektentwicklung für Architekten. Einen vergleichbaren Lehrstuhl, der durch eine ganzheitliche Praxis das Berufsfeld des Architekten neu interpretieren kann, gibt es hierzulande nicht.

Ihr Büro hat in eigenem Auftrag einen Altbau umgebaut und erweitert und plant gerade ein Wohn- und Geschäftshaus im Prenzlauer Berg. Lässt sich die Arbeitsweise von Smith & Others denn überhaupt auf die Situation in Berlin übertragen?

Da es sich um einen Ansatz handelt, der auf Erfahrung, lokalem Wissen und im Prozess neu hinzugewonnenen Kompetenzen beruht, liefert er kein Rezept, sondern gibt nur eine Richtung vor. Wir versuchen, alle Faktoren – angefangen beim Grundstück, dem Verhältnis von Bauvolumen zu Fläche, den Grundstückskosten, den Baukosten – so früh wie möglich zu erfassen und immer wieder mit Blick auf ein mögliches Raumangebot abzuwägen. Die Finanzierungsarithmetik muss also nicht im Gegensatz zum Entwurf stehen. Ein weiterer wesentlicher Punkt: Unsere Grundstücke bergen meist Schwierigkeiten; sie haben einen „Haken“, zum Beispiel schlechte Belichtung, Lärmbelastung etc. und sind deshalb günstiger als andere. Als Architekten sehen wir darin die Herausforderung, spezifische Lösungen

zu entwickeln. Für einen herkömmlichen Bauträger ist das viel zu kompliziert und daher auch uninteressant. Weder für den ruinösen Altbau in der Schwedter Straße noch für das Grundstück in der Oderberger Straße neben dem alten Stadtbad hatte sich ein Käufer gefunden.

Bei der Planung für den Neubau finde ich zwei Aspekte bemerkenswert: Zum einen, dass nicht nur Eigentums-, sondern auch Mietwohnungen geplant werden. Und zum anderen: Sie haben das Grundstück bereits vor zwei Jahren gekauft und lassen sich mit der Planung Zeit. Welches Konzept verfolgten Sie?

Da wir auf eigenes Risiko arbeiten, müssen wir die Projekte durch Lehre und andere Bauaufgaben vorfinanzieren. Das verlangsamte Tempo hat aber den Vorteil, dass wir dadurch mehr Spielraum bei der Planung gewinnen. Unser Anliegen ist, eine größtmögliche Mischung im Gebäude zu erreichen, darauf muss die bauliche Struktur eine Antwort finden. Nicht jeder ist in der Lage, eine Wohnung zu kaufen: Es gibt unterschiedliche Phasen im Leben mit unterschiedlichen Anforderungen an den Wohnraum. Aus diesem Grund ist die Struktur des neuen Projektes ein Hybrid, der zwei räumliche Prinzipien kombiniert, um sowohl barrierefreie Etagen, als auch doppelgeschossige Wohn- und Arbeitsräume anbieten zu können.

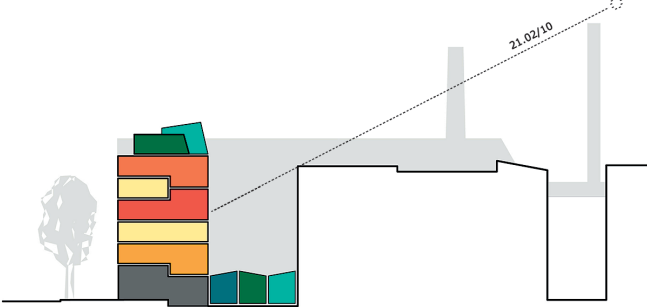
Welches Finanzierungsmodell liegt dem Ganzen zugrunde? Das klingt nicht gerade nach schneller Rendite ...

Nein, eher nach nachhaltiger Forstwirtschaft. Unser Finanzierungsmodell hat sich aus dem Altbauprojekt entwickelt. Wir sind keine Eigentümergemeinschaft mit jeweils zugeordneten Wohnungen, sondern besitzen Anteile am gesamten Gebäude. Es gibt aktive und stille Teilhaber, Wohn- und Gewerbemieter. Bei dem Neubau bilden wir in gleicher Weise einen Pool von Interessenten – die „Starter“ – die einen Teil des Kapitals durch Einlagen aufbringen, den anderen Teil durch Bankkredite. Ein weiterer Faktor ist professioneller Selbstbau, über den man Anteile am Ganzen erwerben kann. Schnelle Rendite steht in der Tat nicht an erster Stelle, sondern ein Wohnungsbau mit den genannten Möglichkeiten und Qualitäten.



Planung für ein Grundstück, das keiner wollte: Die Sonne scheint nur bis ins 3.OG, der Hof ist eng. Um zwei barrierefreie Etagen und Läden im EG windet sich ein „Mäander“, der flexibel unterteilt werden kann und jeder Wohnung einen doppelgeschossigen Raum verspricht.

Konzeptschnitt, Foto, Modellfoto
Lageplan: BAR Architekten, Berlin



Was kann man sich unter „professionellem Selbstbau“ vorstellen? Können die Nutzer eine vorgegebene Tragstruktur selbst ausbauen?

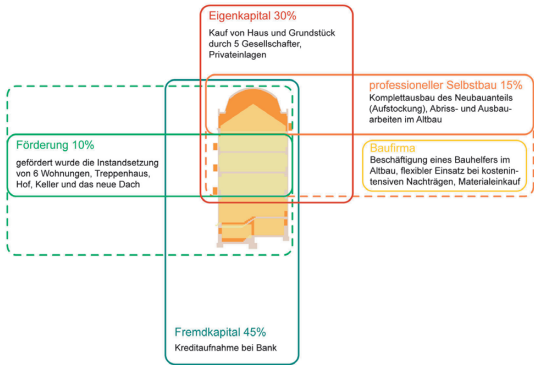
Professionellen Selbstbau sehen wir vor allem als Möglichkeit für Architekten. Sie haben das notwendige Detailwissen und häufig, wie in unserem Fall, die handwerkliche Vorbildung. Dagegen müssen Nutzer, wie etwa bei Walter Segals Gebäuden oder beim Wohnregal in Kreuzberg, dazu angeleitet werden, was immer zusätzliche Arbeit bedeutet. Wir haben vor über zehn Jahren mit Selbstbau begonnen, zuerst mit kleineren Projekten, einer Fischerhütte, einem Bootshaus, einem Durchgangsbad. Als wir uns dann mit den Gebäuden von Smith beschäftigt haben, erkannten wir darin ein Modell, mit dem wir größere Projekten bewältigen könnten. Der Altbau in der Schwedter Straße war das erste Projekt, das wir komplett selbst entwickelt haben. Dabei haben wir 15 Prozent der Leistungen in Selbstbau übernommen. Zusammen mit dem Architektenhonorar waren das etwa 25 Prozent der Gesamtkosten. Das war kein unerheblicher Teil bei der Finanzierung, im Grunde ist das Ganze nur so möglich geworden. Die Umsetzung einer „integrierten Praxis“ bedeutet, dass wir uns für jedes

Projekt in vier Firmen aufsplitten: eine Grundstücksgesellschaft mit den Anteilseignern, ein Architekturbüro, eine kleine Baufirma und eine Hausverwaltung.

Wenn man selber auch baut, entstehen neue Synergien. Man ist ständig vor Ort, im Kontakt mit anderen Handwerkern, und man muss die Arbeiten, die man selber übernimmt, nicht erst Dritten erklären, was viel Zeit ersparen kann. Darin liegt ein wesentlicher Spielraum. Aus dem Bauen heraus können Entscheidungen verändert und vereinfacht werden. Der Bauprozess wird dadurch offener und auch experimenteller. Außerdem macht es auch Spaß, als Architekt mal nicht vor dem Computer zu sitzen, sondern zu bauen.

Die Architekten bauen mit, ein Kostenfaktor von immerhin 15 Prozent: Finanzierungsmodell für den Umbau und die Aufstockung eines Altbaus in der Schwedter Straße in Berlin

Graphik: BAR Architekten, Berlin (2002)



Architekten:
BAR (Base for Architecture and Research), Berlin
Antje Buchholz, Jack Burnett-Stuart, Michael von Matuschka, Jürgen Patzak-Poor

