

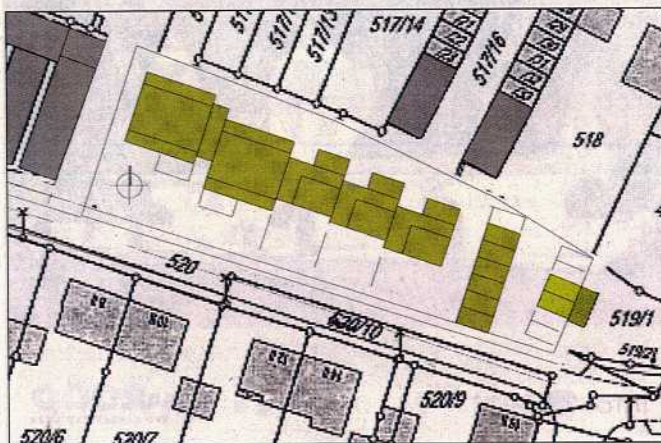


Grundstück, Planung, Erfolg

ERFOLGREICHE PROJEKTREALISIERUNG ARCHITEKT-BAUHERR-PROJEKTENTWICKLER HAND IN HAND

Am Anfang war ein Grundstück, das im Familienbesitz bleiben soll. Am Ende steht ein modernes Wohnareal mit optimalen Entwicklungsaussichten für die Zukunft.

TEXT :: RALPH KÜHHORN, MICHAEL O. SCHMUTZER
FOTOS :: ARCHITEKTEN JURCK & KÜHHORN, CENTACON GMBH



Lageplan

Am Anfang war ein Grundstück und eine Anfrage der Eigentümer beim Architekten, wie das Stück Land mit 2.000 qm in Bestlage des Stadtteils Mögeldorf/Ebensee in Nürnberg am besten zu verwerten wäre – zumal die Eigentümer-Familie das Grundstück in jedem Fall gern in eigenem Besitz halten wollte.

Klassischer Weg

Der Architekt erhält den Auftrag, sich auf die Suche nach einem geeigneten Bauträger für die Nutzung des Grundstücks zu machen. Der »klassische Weg« wurde beschritten und über einen längeren Zeitraum zusammen mit verschiedenen Bauträgern Projektstudien und Kalkulationen erarbeitet. Man diskutierte verschiedene Vertragskonstellationen, wie z.B. die Übernahme des Grundstücks in Erbpacht, um das Grundstück zwar andere verwerten zu lassen, aber es doch im Eigentum der Familie zu halten. Durch diese besondere Ausgangssitua-

tion gestaltete sich eine Lösung als äußerst schwierig. Erfolgversprechende Ergebnisse gab es keine.

Unabhängiger Projektentwickler als Lösung

Das Architekturbüro schlug daraufhin vor, einen unabhängigen Projektentwickler einzubinden, um neue Lösungsmöglichkeiten zu erarbeiten. Mit der Centacon GmbH fand sich ein Partner, der sich als Spezialist für die Entwicklung und Vermarktung von Unternehmer-Immobilien versteht. In enger Zusammenarbeit mit dem Architekten entstand schließlich ein Konzept für die Projektentwicklung, das alle Kundenwünsche berücksichtigte.

Zu Beginn wurden hierfür in einer Studie verschiedene Möglichkeiten hinsichtlich Marktchancen, Baurecht und Projektkalkulation untersucht, um eine Lösung vorzustellen, die für einen potenziellen Investor die größtmöglichen Chancen für nachhaltige Erträge bietet.

Wissen, für wen

Auf Basis umfassender Analysen – insbesondere natürlich auch der relevanten Zielgruppen, für die die Lage des Grundstücks von besonderem Interesse ist – fokussierte Centacon die weiteren Entwicklungsschritte auf »aktive Arrivierte«, »Familien im Ausbau« und »Multifamilien« (vgl. Abbildung Zielgruppen).

Dies führte dazu, von vornherein eine Differenzierung im Produktangebot zu schaffen: Zum einen wurden ein Mehrfamilienhaus, zum anderen moderne Stadthäuser für die Vermietung vorgesehen. Auch der Baustil sollte klar auf Zielgruppen zugeschnitten sein: Klassische Moderne mit wertigen Materialien im Ausbau. Zeitgemäße Eleganz und ein Gesamtkonzept für hohe Lebensqualität sollen auch in den Außenanlagen umge-

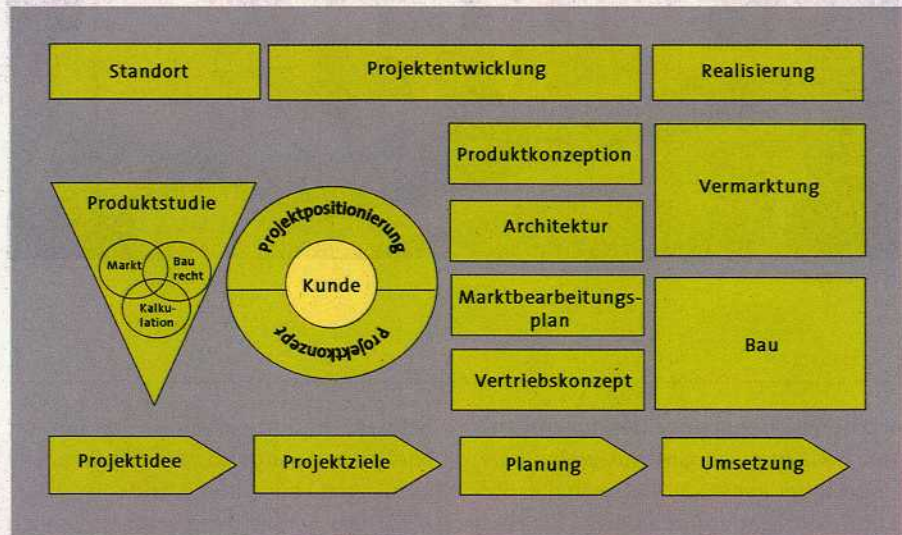


Abb.: Projektentwicklung

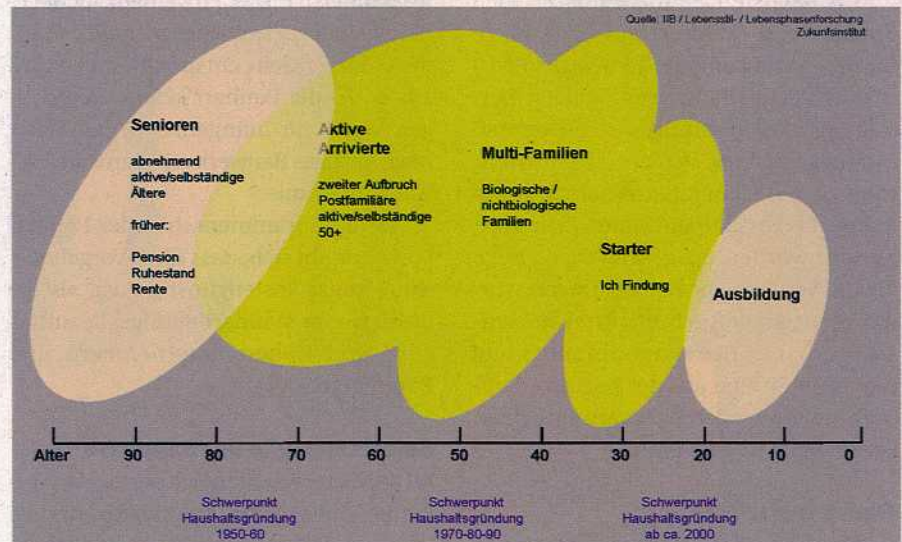


Abb.: Zielgruppen

setzt werden. Das Konzept ging in die Planung, kürzlich, im Mai 2006, erfolgte der Baubeginn.

Die vorgestellte Idee, die entwickelte Projektpositionierung und die Projekt-konzeption überzeugten den Grundstückseigentümer. Entgegen seiner ursprünglichen Planung, die keine eigene Investition vorsah, entschloss er sich, das Projekt selbst zu realisieren.

Zielgruppengerechte Architektur

Aus dem entwickelten »Marktkonzept« folgte aus Architektensicht eine klare, moderne Formensprache. Der westliche Teil des Grundstücks (vgl. Lageplan) wurde mit einem dreigeschossigen Sechsfamilienwohnhaus mit Aufzug geplant, in dessen Dachgeschoss sich Penthousewohnungen mit großzügigen Dachterrassen finden. Der östliche Teil des Grundstücks



Frontansicht



Nordansicht

war durch seine geringe Tiefe für eine weitere Bebauung mit Geschosswohnungen ungeeignet, weshalb hier in naher Zukunft drei Einfamilienhäuser als Südhaustyp für Familien stehen werden.

Im nächsten Schritt einigten sich Bauherr und Architekt auf Grundsätze für die Ausführung des Projekts. So entschied sich der Bauherr zur vollen Übertragung aller Leistungsphasen an den Architekten. Eine Vergabe der Ausführung an ein Generalunternehmen und damit die Vergabe einzelner Planungsphasen wurden ausgeschlossen. Auch für die Vergabe der Bauleistungen wurden Festlegungen getroffen: Auf der Baustelle arbeiten heute nur bekannte und bewährte Firmen aus der Region – Subunternehmer oder Werkvertragsfirmen kommen nicht zum Einsatz.

Transparente Planung

■ Die Summe dieser Festlegungen machte es dem Bauherrn möglich, jederzeit Einfluss auf den Planungsprozess und die Kostensituation zu nehmen. Die Beauftragung regionaler Bauunternehmer gewährleistet eine hohe Qualität der Bauleistung sowie direkten Zugriff auf die Ausführenden. Die Kosten konnten durch eine detaillierte, gewerkeweise Ausschreibung minimiert werden. Die Übertragung des kompletten Leistungsspektrums an den Architekten ermög-

licht es, die Entwurfsideen bis hin zur konkreten Ausführung auf der Baustelle sozusagen »aus einer Hand« umzusetzen. Diese Architektenleistung ist freilich nicht umsonst und die Vorgehensweise für Bauherrn dieser Provenienz nicht gerade üblich, da sie sicher nicht der Maxime »Geiz ist Geil« entspricht. Im Gegenzug erhält der Bauherr jedoch langfristigen Wert: ein mängelfreies, qualitativ hochwertiges Bauwerk mit sinnvoller Betriebsökonomie.

In der Zusammenschau der Projektkosten ergibt sich, dass diese Vorgehensweise sogar kostengünstiger ist, als die mittlerweile standardmäßige Beauftragung von Generalunternehmern und Bauträgern.

Bereits Erfolg in der Bauphase

■ Die Mieter erfreuen sich bei diesem Verfahren eines Qualitätsstandards, der bei kommerziellen Bauträgern nicht die Regel ist. Die Mieteinnahmen sind dementsprechend attraktiv. Mit dem richtigen Wohnangebot in der richtigen Qualität für die richtigen Bewohner am richtigen Platz entsteht für den Bauherrn ein nachhaltiger, sicherer Wert. Das sieht man schon heute, wo doch gerade mal die Fundamente liegen: Die Mund-zu-Mund-Propaganda im Umfeld des Projekts hat dazu geführt, dass bereits 60 Prozent vermietet sind (Stand Juni 2006). ■

▼ Zu den Personen



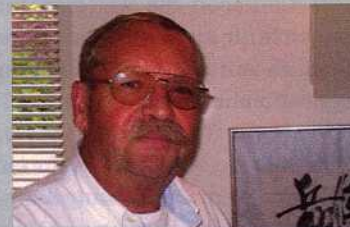
Michael O. Schmutzer,
Geschäftsführer Centacon GmbH



Seit 1995 spezialisiert auf
die Entwicklung und Vermarktung
von Unternehmer-Immobilien

Tel. 0911 323 950
www.centacon.com

CENTACON



Hans-Henrich Jurck,
Architekturbüro Jurck & Kühhorn

Dipl.-Ing. (FH) Hans-Henrich Jurck
Dipl.-Ing. (FH) Ralph Kühhorn
Architekten GbR



Bürgweg 24 · 90482 Nürnberg
Tel: 0911-95483-0 · Fax: 0911-95483-20
info@jurck.com www.jurck.com