

Preisbewusst Bauen und Wohnen

Modellprojekte unter Beteiligung der Allianz Dresdner Bauspar AG

am Beispiel Bad Vilbel-Dortelweil/West

1. Das Anliegen

Bauen und Wohnen ist in Deutschland zu teuer. Das zeigt sich einerseits in der bundesweit niedrigen Wohneigentumsquote (ca. 40 %) und andererseits im hohen Ersterwerbssalter, das im Durchschnitt bei 38 Jahren liegt.

Die Bildung von Wohneigentum ist aber aus verschiedenen Gesichtspunkten unerlässlich. Angesichts einer unsicheren Rentenentwicklung muss eine Vorsorge für die sog. „Dritte Lebensphase“ getroffen werden; hier zeigt sich die Immobilie immer noch als die verlässlichste Basis. Auch gesamtwirtschaftlich wäre die Schaffung von erschwinglichem Wohneigentum sehr wünschenswert. Wenn Wohnen im Umkreis der Ballungszentren zu teuer ist und damit einen unverhältnismäßig hohen Anteil des Einkommens in Anspruch nimmt, wandern zunehmend viele Betriebe mit Blick auf den Lohnkostendruck ins benachbarte Ausland ab. Das drohende Szenario: ein Speckgürtel aus Industrie und Dienstleistung könnte Deutschland umgeben und die Wirtschaftsmacht Bundesrepublik empfindlich schädigen.

Wenn aber beispielsweise beim Bau eines Reiheneigenheims nur 75.000 Euro gespart werden könnten, würden sich 70 Prozent der Mieter die Frage nach den eigenen vier Wänden neu stellen. Dabei liegt die Schallgrenze der tragbaren Gesamtkosten z. B. für ein Reiheneigenheim incl. Grundstück bei ca. 175.000 Euro. Aus diesem Grund engagiert sich die Allianz Dresdner Bauspar AG, sich für die Bildung von preisbewusstem Wohneigentum. Ihre Rolle sieht sie darin, alle am Bau Beteiligten rechtzeitig zusammenzubringen und die in Deutschland häufig schlechte Baulogistik - gemeint sind hier nicht nur Abläufe auf der Baustelle, sondern von der Planung bis zum Verkauf und Bezug - zu verbessern. In einem ersten Schritt ist dies mit der Gemeinde Bad Vilbel vor den Toren Frankfurt gelungen. Dieser Standort eignete sich aus mehreren Gründen für ein Modellprojekt im Sinne einer Public-Private-Partnership.

2. Warum Bad Vilbel?

Im großstädtischen Raum ist die Wohnungssituation besonders dramatisch. Einmal abgesehen von den Baukosten erscheint vielen Wohneigentum schon aufgrund der Grundstückspreise von 500 Euro und mehr pro Quadratmeter unerreichbar. Hier muss mit einem größeren Angebot preissenkend gegengehalten werden - Flächen sind genügend vorhanden. Auch in Bad Vilbel sind Quadratmeterpreise von 450 Euro und höher an der Tagesordnung. Für den neuen Ortsteil Dortelweil-West entschied sich die Gemeinde dennoch, die Grundstücke für 300 Euro abzugeben. Hinzukamen ca. 50 Euro Erschließungskosten. Bad Vilbel tat hier schon den ersten Schritt, um neue Zielgruppen für Wohneigentum zu öffnen.

Hinzu kommt, dass im Gegensatz zum ländlichen Raum die Eigen- und Verwandtschaftshilfe bei weitem nicht so hoch anzusiedeln ist. Außerdem ziehen hier die Bauherren meistens von einer Mietwohnung in die eigenen vier Wände, nicht wie auf dem Lande vielfach „aus dem Haus der Eltern“. Es kommt also im städtischen Raum häufiger zu einer finanziellen Doppelbelastung während der Bauzeit, so dass diese möglichst kurz gehalten werden sollte - das Bauprojekt in Bad Vilbel sah Planungs- und Bauzeiten von ca. 6 Monaten vor, die auch eingehalten wurden.

Zudem wollte man bei den Baupreisen eindeutig unter der „üblichen“ Größenordnung (250.000 Euro und aufwärts) bleiben. Das Ziel, das gemeinsam mit der damaligen Dresdner Bauspar AG definiert wurde, lautete auf einen Gesamtpreis von unter 175.000 Euro für ein Reihenmittelhaus inkl. Grundstück - es wurde erreicht. Als Bauträger fungieren die Stadtwerke Bad Vilbel, was unter Kostengesichtspunkten als Vorteil anzusehen ist.

3. Die Rollenverteilung

Die Bauspar AG verpflichtete sich, die Stadtwerke bei dem Vorhaben, preisgünstige Reihenhäuser in Dortelweil zu errichten, zu unterstützen. Sie brachte ihre Erfahrungen auf diesem Gebiet und ihre Kontakte zu Fachleuten ein und unterstützte das Projekt vor allem bei der Finanzierungsberatung und im Marketing bzw. in der Öffentlichkeitsarbeit.

Die Dresdner Bank war bei diesem Projekt auf der einen Seite der Partner für die Bauträgerfinanzierung, auf der anderen ebenfalls ein möglicher (und bevorzugter)

Ansprechpartner für Käufer. Alle Aktionen der Öffentlichkeitsarbeit - Pressegespräche, Käuferberatungen, Ausstellungen, fanden in den Räumen der Dresdner Bank in Bad Vilbel statt. Durch die Nähe zum Baugebiet ist hier ein enger Bezug gegeben. Aufgrund des standardisierten Baufinanzierungsangebots konnten hier sehr attraktive Finanzierungskonditionen vorgelegt werden.

Von der Dresdner Bauspar AG wurde der Kontakt zu Prof. Jos Weber, Professor für Architektur an der Hochschule für Bildende Künste in Hamburg und ein Vorreiter für das preisbewusste Bauen, hergestellt. Dieser zeichnete als Architekt des ersten Bauabschnitts verantwortlich. Gleichzeitig begleitete er auch alle übrigen Aktionen, z. B. die Auswahl des Bieters im zweiten Bauabschnitt.

Wichtig scheint in diesem Zusammenhang eine Kaufbedingung der Stadt Bad Vilbel: Um die Kostenvorteile wirklich an diese Zielgruppe weiterzugeben und den Kauf durch Investoren, die dann teurer vermieten, zu verhindern, ist eine 5-jährige Eigennutzung des Erwerbers Voraussetzung.

4. Der Ablauf

Nach endgültiger Preisfestsetzung für die Reihenhäuser wurde die Dresdner Bank vor Ort mit den erforderlichen Informationen wie Grundrissen, Baubeschreibungen, genauen Preisen und dem Termin des Verkaufsbegins versorgt. Um den Abverkauf zu beschleunigen, wurde in den ersten 4 Wochen ein „Rabatt“ von 5 Prozent des Gesamtpreises angeboten. Bis zu einem festgesetzten Termin mußten in diesem Fall protokolliert und 30 Prozent der Kaufsumme gezahlt werden.

Vor Fristbeginn fand in der Filiale der Dresdner Bank in Bad Vilbel ein Pressegespräch statt. Im Anschluß daran gab es drei Beratungstermine, ebenfalls in der Filiale. Dort war die Nachfrage nach konkreten Baufinanzierungsberatungen ganz beachtlich. Bad Vilbel unterstützte die Niederlassung der Dresdner Bank Frankfurt mit bis zu 5 Mitarbeitern. Bei den Beratungsterminen waren außerdem zwei Vertreter der Stadt Bad Vilbel, der Generalunternehmer und der Architekt anwesend. Die Investition in ein anschauliches Objektmodell (Maßstab 1:50) hat sich als praktisch herausgestellt, da hieran anschaulich die Variationsmöglichkeiten gezeigt werden

konnten. Schon bei den Beratungen konnten Bewerbungen für das Baugebiet abgegeben werden. Aufgrund des großen Zuspruchs wurden zunächst nur Bewerbungen berücksichtigt, die innerhalb etwa einer Woche bei der Stadt eingingen. Das Adressmaterial wurde seitens der Stadt auch der Filiale der Dresdner Bank für eine aktive Akquise zur Verfügung gestellt.

In Frage kommende Bewerber wurden dann über die Auswahl informiert. Termine für die Protokollierung wurden von der Stadt Bad Vilbel angeboten. Da die gesamte Abwicklung sehr schnell erfolgte, konnten nicht in Anspruch genommene Grundstückszuteilungen noch innerhalb der Rabattfrist ein zweites Mal angeboten werden. Bewerbungen, die auch hierbei nicht berücksichtigt werden konnten, wurden bei kommenden Aktionen im Baugebiet Dortelweil-West wieder angeschrieben.

5. Vorläufige Beurteilung

Alle Beteiligten sind mit dem Erfolg der Aktion sehr zufrieden. Der Architekt hat eine breite Öffentlichkeit mit seinem Entwurf erreicht. Andere Gemeinden wollen nun auch „Europahäuser“ bauen. Der Generalunternehmer - im ersten Bauabschnitt ein mittelständisches Unternehmen - hat neben einer neuen Öffentlichkeitswirksamkeit, die durch folgende Presseaktionen sicher noch verstärkt werden wird, von einem bisher sehr reibungslosen Verkauf profitiert.

Vermarktungskosten sind auf ihn praktisch nicht zugekommen. Die Stadt Bad Vilbel konnte durch gezielte Zusammenarbeit aller Beteiligten sehr schnell verkaufen: Von den 47 Häusern wurden 44 im ersten Anlauf verkauft, die übrigen drei haben den „Nachteil“ eines relativ großen Grundstücks, das bei den gültigen Bodenpreisen den Gesamtpreis über 250.000 DM steigen läßt. Da es sich hierbei aber grundsätzlich um attraktive Häuser handelt, war es kein Problem, sie im Zuge der Vermarktung des zweiten Bauabschnitts mit zu verkaufen.

Der Erfolg für die Dresdner Bank bzw. für die Dresdner Bauspar AG ist in zweierlei Hinsicht anzugeben: Von den 44 verkauften Häusern wurden 16 - das sind mehr als 36 Prozent - über die Dresdner Bank finanziert. Da in den Finanzierungspaketen Bausparverträge eingebunden waren, konnte hier ein Bausparvolumen von über 1 Mio. DM realisiert werden. Daneben konnte die Bauträgerfinanzierung über die Dresdner Bank abgewickelt werden. Auch beim zweiten Projekt - den Take 5-Häusern (5 Meter breit, Preis für ein Reihenmittelhaus 165.000 Euro) konnte die Dresdner Bank mehr als ein Drittel der Finanzierungen durchführen und nochmals ein

Bausparvolumen von über 1 Mio. Mark generieren. Wesentlich entscheidender aber erscheint uns der Imagegewinn, den sowohl Bauspar AG als „Unternehmen, das etwas bewegt“ als auch Bank, die ihrem Beratungsanspruch hier voll gerecht wurde, verzeichnen konnten. Zahlreiche Kundenkontakte, die zwar zunächst nicht zu konkreten Finanzierungen führten, lassen auf Neukundenbeziehungen hoffen. Durch die Beratung in den Räumen der Filiale auch außerhalb der geltenden Öffnungszeiten (vor Änderung des Ladenschlusses) hat sich die Dresdner Bank im wahrsten Sinne des Wortes „geöffnet“; viele kamen in die Filiale, nur um einmal zu schauen - in welcher Bank geschieht so etwas schon einmal?

6. Weitere Projekte

Im März 1997 wurde ein weiteres Projekt unter dem Titel „Preisbewußt bauen und wohnen“ der Öffentlichkeit vorgestellt: Diesmal handelte es sich um 46 Europahäuser in Löbau in Sachsen. Dort wurde allerdings zunächst in einer Interessentenveranstaltung ermittelt, ob das Käuferpotential für die Häuser vorhanden ist, danach erst wurde beschlossen, überhaupt zu bauen. Die Preisobergrenze betrug diesmal 149.000 Euro. Dieses Projekt wurde mit ähnlich hohem Aufwand wie Bad Vilbel betreut.

In Bad Vilbel gab es inzwischen zwei weitere Bauabschnitte, bei dem die Dresdner Bank Bad Vilbel die Initiative ergriffen hat: Sie stellten ihre Beratung bei den öffentlichen Bewerbungsterminen der Stadt zur Verfügung - eine schlanke, aber sehr erfolgreiche Strategie, wie sich sofort zeigte.

In Ulm werden wir - zusammen mit der Stadt Ulm und dem Architekturbüro Sahner aus Stuttgart - mit einem Musterhaus zeigen, dass auch Passivhaustechniken heute durchaus preisbewusst zu realisieren sind.

Für die Jahre 2002/2003 ist ein ganz anderes Pilotprojekt für Chemnitz geplant: Allianz Dresdner Bauspar AG, Dresdner Bank AG in Chemnitz, Liegenschaftsamt und Baubürgermeister der Stadt Chemnitz sowie der Generaldienstleister SMS, wollen beweisen, dass durch eine rechtzeitige, gemeinsame Planung aller Beteiligten und durch ein intelligentes Vertragsmanagement „Hausbau – so einfach wie Autokauf“ sein kann.