Energie und Umwelt

# „Viel Vorschussvertrauen und Mut zum Risiko“

Zu Beginn war RONDO Home & Business ein Marketingprojekt. Schneller als gedacht mutierte der innovative Wohnbau zum Ertragsobjekt, meint CHRISTIAN KRAINER, Geschäfts-führer der ÖWG / ÖWGES, im Gespräch mit WOJCIECH CZAJA.

**Wohnen Plus:** Ungewöhnlich bei RONDO Home & Business ist die Projektgenese. Entwickelt wurde der Wohnbau nicht von Ihnen als Wohnbauträger, sondern vom Architekten. Wie hat der erste Kontakt ausgesehen?

**Christian Krainer:** Die Initiative kam direkt von Markus Pernthaler. Er hatte damals persönliche Kontakte zur Marien-mühlen Betriebsgmbh, der das Areal früher gehört hatte. Architekt Pernthaler kam zu uns und legte uns dar, dass er sich eine Zeit lang intensiv mit dem Projektgedanken „Industrieleiche Marienmühle“ auseinandergesetzt hat und das Projekt vorstellen möchte. Die Entwurfsplanung war prinzipiell weit fortgeschritten, die Kosten waren grob geschätzt und es war nicht mehr viel an Entwicklungsarbeit zu leisten. Unser Unternehmen hat das Projekt von Anfang an überzeugt.

Wann sind Sie als Bauträger offiziell eingestiegen?

**Krainer:** Wir haben uns eine Zeit lang gegenüber den Behörden bedeckt gehalten. Erst mit Erteilung der Baugenehmigung war die Zusammenarbeit offiziell.

Warum die Bedecktheit? Warum so spät?

**Krainer:** Wir wollten sicher gehen, dass die Rahmenbedingungen optimal genützt werden können und dass keine Irritationen durch den Namen des ausführenden Bau-trägers entstehen. In der Regel ist dieser Schritt mit Erteilung der Baugenehmigung sichergestellt.

Das Projekt wurde von einer einzigen Person fix fertig entwickelt. Nimmt der Developer Ihnen als Wohnbauträger damit Arbeit ab? Oder schafft er Ihnen Mehrarbeit im Sinne der damit verbundenen, notwendigen Adaptierungen?

**Krainer:** Wir haben in Graz das spezifische Problem, dass Behördenwege und Behördenaktivitäten lange Zeit in An-spruch nehmen. Da das Projekt RONDO sehr weit entwickelt war, war von Anfang an klar, dass wir nicht gefördert bauen können. Wer gefördert bauen will, muss von Beginn an die Landes- und Stadt-behörden miteinbeziehen. Dieser Zug war abgefahren. Wir standen also vor der Wahl, das Projekt nicht zu realisieren und neu anzufangen, mitsamt städtebaulichem Wettbewerb, oder aber die Realisierung des Bauvorhabens mittels Eigenfinan-zierung durchzuführen.

Sie haben sich für die Finanzierung mittels Eigenkapital entschieden?

**Krainer:** Ja. Wir konnten ohne Umwege zügig in die Einreichungsplanung starten. Ein weiterer großer Vorteil war das damit verbundene Image. Wir wussten, dass wir mit so einem Bauvorhaben beweisen können, dass auch ein gemeinnütziger Bau-träger im innerstädtischen Bereich in der Lage ist, ein derart komplexes Projekt auf die Beine zu stellen. Mit einem Wort: RONDO war für uns von Anfang an ein Vorzeigeprojekt. Dass wir damit ein derart positives Echo erzeugen, ist umso erfreulicher.
Wie hat die weitere Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Pernthaler in weiterer Folge ausgesehen?

**Krainer:** Intensiv! Markus Pernthaler hat sich mit dem Projekt stark identifiziert. Ganz gleich, ob es darum gegangen ist, das Energiesystem auszuarbeiten, das Parkproblem zu lösen oder den Grünraum zu konzipieren – er hatte immer plausible Antworten. Trotz einiger Diskussions-punkte hat die Zusammenarbeit in Summe blendend funktioniert.

War das Energiekonzept in dieser Kom-plexität und Dichte Neuland für die ÖWG?

**Krainer:** Ja. Die Kombination von Erd-register, Solarenergie und Kraftwerksab-wärme hatten wir zuvor noch nie realisiert.

Wie groß war das Risiko, das Sie dabei eingegangen sind?

**Krainer:** Das Vorschussvertrauen in Architekt Markus Pernthaler war sehr groß. Dennoch hatten wir in der ÖWGES einen intensiven, einjährigen Meinungs-bildungsprozess – erstens in Bezug auf die Projektgrößte im Allgemeinen und zweitens auf den hohen Anteil an Atelier-, Büro- und Gewerbeflächen. Obwohl diese Aufteilung nicht unserer Kernkompetenz entsprochen hat, haben wir uns in weiterer Folge mutig an die Umsetzung gewagt.

Haben Sie sich in irgendeiner Weise abgesichert?

**Krainer:** Die HWB-Werte von Architekt Pernthaler schienen uns zu schön, um wahr zu sein. 15 kWh/m2a – das konnten wir einfach nicht glauben. Wir haben die Werte daraufhin verdoppelt und haben nach einer weiteren Kalkulation gemerkt, dass wir immer noch ganz gut liegen. Nach dem ersten Jahr zeigt sich, dass der tatsächliche Heizwärmebedarf nahe unserer Kalkulation liegt. Wir gehen davon aus, dass dieser Wert in den folgenden Jahre noch auf 20 bis 22 kWh/m2a sinken wird.

Ist diese Skepsis, von der Sie sprechen, bezeichnend dafür, wie gemeinnützige Bau-träger gestrickt sind?

**Krainer:** Nein, im Prinzip nicht. Aber um so ein Projekt zu realisieren, braucht's Mut. Ich glaube nicht, dass sich viele Bau-träger über so ein Bauvorhaben drüber getraut hätten.

Wie ist das Verhältnis von Miete und Eigentum?

**Krainer:** Rund 80 Prozent der Wohnungen werden vermietet, die restlichen 20 Prozent sind in Eigentum aufgelöst. Die Ge-werbeflächen werden – um auch jungen Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sich in Zentrumsnähe anzusiedeln – ausschließlich vermietet. Mittlerweile hat sich gezeigt, dass die Klientel in Lend sehr architekturaffin ist. Wir gehen davon aus, dass viele Mieter nach zehn Jahren eine Kaufoption in Anspruch nehmen werden wollen. Das Wohnen in RONDO Home & Business ist ja vergleichsweise günstig. Bei durchschnittlich 2.500 Euro Kaufpreis beziehungsweise 6,65 Mietkosten pro Monat kann ich besten Gewissens behaupten, hochwertige Architektur zu einem vernünftigen Preis zu bieten.

Wie war und wie ist die Auslastung?

**Krainer:** Die gewerblichen Flächen waren nach kürzester Zeit vergeben, bei den Wohnungen hat's ein bisschen länger gedauert. Das war für uns eine völlige Über-raschung. Scheinbar werden Gewerbe-flächen in Graz stärker nachgefragt als wir dachten. Das hat uns veranlasst, nun auch in aktuellen Wohnbauvorhaben den Schlüs-sel zu adaptieren

Inwiefern hat RONDO das Bewusstsein für multifunktionale Wohnbauvorhaben beeinflusst?

**Krainer:** Konkret werde ich Ihnen diese Frage erst in einigen Jahren beantworten können. Aber der Impuls, der von RONDO ausgeht, ist sehr wichtig. Ich denke, dass sich nun auch andere Bauträger in Graz zutrauen werden, so komplexe Projekte umzusetzen.

Varana wünscht sich sauberes
Wasser.
Wir helfen mit einfacher, aber sicherer Trinkwasserversorgung. Auch Sie können helfen.

DESWOS
Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V.
www.deswos.de