

## AUFGABE DES PROJEKTENTWICKLERS IST ES, FRÜHZEITIG ZU ERKENNEN, WOHIN SICH EIN STANDORT ENTWICKELT.

---

**IM GESPRÄCH MIT FRANZ REMBOLD,  
GESCHÄFTSFÜHRER DER AGROMEX GMBH & CO. KG**

**Warum macht Ihnen Ihre Arbeit eigentlich Freude?**

■ Diese Frage habe ich mir erst heute Morgen gestellt, denn ich möchte jeden Tag mit Freude ins Büro fahren. Das schöne an unserer Arbeit ist, dass man etwas entwickelt und auch etwas entstehen sieht. Wenn man dann noch die Zufriedenheit der Kunden spürt, gibt es der Arbeit natürlich noch einmal mehr Sinn.

**Sie sind fast ausschließlich im Bereich des Wohnens zu Hause.  
Was ist Ihnen bei den Wohnprojekten besonders wichtig?**

■ Man muss immer die Bedürfnisse der Wohnungssuchenden im Blick haben. Dabei handelt es sich letztendlich um einen fortlaufenden Prozess, denn die Bedürfnisse der Menschen ändern sich ständig. Die Anforderungen sind zudem von Stadt zu Stadt teilweise ganz unterschiedlich. Wichtig ist, immer die Wünsche und Bedürfnisse im Blick zu haben, sie auszuführen und in die Projektentwicklung einfließen zu lassen.

**Bringen Sie auch sich selbst und Ihre Ideen ein, wenn es um die Projektentwicklung geht, oder orientiert man sich immer an der Nachfrage?**

■ Beides! Ich glaube, das ist auch ein Vorteil unserer Firma. Wir sind ein relativ kleines Unternehmen mit 20 Beschäftigten und wollen im Gegensatz zu vielen anderen Projektentwicklern die Bereiche Vertrieb oder Hausverwaltung nicht aus der Hand geben. Wir sind daher in allen Dingen sehr nah am Kunden. Wir machen uns im Vorfeld Gedanken, wie ein guter Grundriss oder eine gute Wohnung aussehen kann, und wir versuchen dabei auf unsere Kunden einzugehen. Die Erfahrungen, die wir mit den Wünschen unserer Kunden in der Vergangenheit gemacht haben, fließen stets mit ein. Auf der anderen Seite ist aber auch wichtig, die Aufgabe des Entwicklers und Bauträgers wahrzunehmen und darauf hinzuweisen, wenn ein bestimmter Ansatz oder eine Alternative eventuell sinnvoller für den Kunden ist. Der kommunikative Prozess, sowohl im Verkauf als auch in der Nachbetreuung, macht uns Freude und bringt uns ständig weiter.

**Sie haben gesagt, dass Sie sich auch sehr stark mit bestehender Bausubstanz auseinandersetzen. Ist das Arbeiten an einer solchen Substanz inspirierend, weil hier andere Qualitäten vorliegen, als Neubauten sie mitbringen könnten?**

■ Ja, es kann sehr inspirierend sein. Wohnungen aus der Gründerzeit mit 3,80 m Raumhöhe zum Beispiel – das ist schon was. In den 1990er-Jahren, im klassischen Wohnungsbau, hat jeder Bauträger und Projektentwickler nicht mehr als 2,70 m lichte Höhe gewollt. Wir haben in den letzten Jahren die Erfahrung gemacht, dass wir unsere potenziellen Kunden sehr wohl positiv damit ansprechen, wenn wir mit bis zu 3 m Raumhöhe auf den Markt gehen.

**Was ist eine gute Qualität in der Architektur für Sie?**

■ Wir haben bei der Projektentwicklung den Anspruch, Akzente zu setzen und etwas Neues zu zeigen, was gleichzeitig Bestand hat. Wir wollen keinen Trends hinterherlaufen. Wir fragen uns aber immer, wo wir unsere Architekturvorstellungen umsetzen und wie sich diese auf das Umfeld auswirken würden.

**Das heißt, Langlebigkeit ist etwas, was aus Ihrer Perspektive für die Immobilie oder das Wohnen eine grundsätzliche Qualität bedeutet?**

■ Ja, auf jeden Fall.

**Wie wichtig sind für Sie der Markt und die Nachfrage? Ist das der Antrieb für die Entwicklung der Produkte?**

■ Definitiv ja. Wenn Sie sich unser aktuelles Wohnhochhausprojekt an der Spree ansehen – in Berlin sind wir damit noch Vorreiter –, vor einigen Jahren hätten wir uns noch nicht vorstellen können, ein solches Projekt anzustoßen. Die Nachfrage, die wir täglich erleben, führt natürlich dazu, dass man sich mit solchen Projekten beschäftigt. Vor gut einem Jahr haben wir das Grundstück gekauft. Ein Planentwurf existierte bereits und es wurde schon 1994 im Masterplan verankert, dass hier



# **BLICKWINKEL**

**ÜBER NEUE ASPEKTE  
DES WOHNENS**

Hochhäuser entstehen sollen. Wir haben uns gedacht, dass es gut ist, nicht mit einer vorgefertigten Meinung an dieses Projekt heran zu treten, sondern unsere Vorstellung von Architektur, von Kubatur und Fassade im Rahmen eines Architektenwettbewerbs (nach RPW) zu verwirklichen. Es tun sich viele neue und gute Aspekte auf, wenn man Dinge auch mal wieder aus einem anderen Blickwinkel betrachtet.

#### Welche Kunden sind Ihnen eigentlich wichtig?

■ Jetzt könnte ich natürlich „alle“ sagen. Letztendlich ist es aber so, dass wir 90 bis 95 % der Wohnungen an Eigennutzer verkaufen, die uns selbstverständlich entsprechend wertvoll sind. Hier sind sowohl Singles vertreten als auch Paare ohne Kinder und Familien. Wir sind sehr breit aufgestellt.

#### Nehmen Sie wahr, was für Ihre Kunden „Zuhause“ bedeutet?

■ Wir nehmen schon wahr, dass sich die Interessenten sehr intensiv mit dem Wohnumfeld auseinandersetzen und sich fragen, ob ihre Bedürfnisse dort befriedigt werden. Bei unserem aktuellen Bauvorhaben Parkquartier Dolziger, einem ehemaligen Sanierungsgebiet, hat der Bezirk sehr viel in Infrastruktur und Kinderspielflächen investiert. Davon profitieren auch wir als Projektentwickler. Darüber hinaus spielen natürlich auch andere Faktoren, wie z. B. die Nähe zu einem Park oder Grünflächen, das gastronomische Angebot und das Nachbarschaftsflair, eine gewichtige Rolle.

#### Kann man sagen, dass man als Erstes auf das Quartier schaut und dann auf das Objekt?

■ Das kann so sein, muss aber nicht. Aufgabe des Projektentwicklers ist es, frühzeitig zu erkennen, wohin sich ein Standort entwickelt. Berlin z. B. verändert sich in gewissen Teilen sehr schnell. Schauen wir uns das Projekt Flughafen Berlin Schönefeld an – ich bin überzeugt davon, dass aufgrund der besseren Anbindung an das Zentrum bzw. der sich entwickelnden Verkehrsströme in drei oder vier Jahren ganz andere Standorte und Lagen im Fokus stehen werden als heute. Aber man muss sich halt schon in einem frühen Stadium eine Meinung bilden und Entscheidungen treffen. Interessanterweise finden wir in Berlin eine Vielzahl von Baugruppen vor, die teilweise die Qualität eines Standorts viel früher erkennen als andere. Bei einer Baugruppe gibt es einen Initiator – z. B. einen Architekten – der sich einige Wohnungsinteressenten sucht und gemeinsam mit diesen ein Haus baut. Diese Baugruppen haben oft ein sehr gutes Gefühl hinsichtlich der Entwicklung von Lagen und Standortqualitäten.

#### Welche Aspekte werden im Rahmen der Projektentwicklung Ihrer Meinung nach auch zukünftig von großer Bedeutung sein?

■ Wir müssen uns schon heute mit den Fragen von morgen beschäftigen, z. B. mit Nachhaltigkeit bzw. dem energieeffizienten Bauen. Wir spüren, dass unsere Interessenten darauf sehr großen Wert legen. Ein ganz einfaches Thema sind hier die Nebenkosten. Da müssen wir schon in der Planung die Pfeiler entsprechend setzen und überlegen, wie eine bestimmte Unabhängigkeit erreicht werden kann – z. B. durch Geothermie, Holzpellets oder



Solarenergie bzw. Photovoltaik. Das Thema wird sich selbstverständlich weiterentwickeln, sodass wir uns in fünf Jahren wieder mit ganz anderen Möglichkeiten auseinandersetzen werden.

Die Grundrisse sind ein weiterer wichtiger Punkt. Die Bedürfnisse der Interessenten müssen auch hier bedient werden. Es gibt Grundrisse – so behaupte ich –, die optimal durchgeplant sind und auch in 20 Jahren noch attraktiv sein werden.

Auch die beim Bau verwendeten Materialien sind hier zu nennen. Sie müssen wertig, schön und langlebig sein und sollen dem Betrachter auch nach 20 Jahren noch Freude bereiten.

#### Hochhäuser sind ja in den 1960er- und 70er-Jahren sozusagen „durchs Dorf gejagt“ worden. Was macht den heutigen Erfolg aus?

■ Wir haben zurückblickend auf die letzten 15 Jahre sehr wenige Beispiele in Deutschland und auch in Berlin, wo ein Wohnhochhaus neu entwickelt worden ist. Wobei man als Entwickler genau hier die Möglichkeit hat, ganz besondere Qualitäten zu integrieren. Das Thema Licht wurde schon angesprochen. Durch ein sehr schlankes Hochhaus haben sie z. B. nicht immer nur eine Ausrichtung pro Wohnung, sondern auch die Möglichkeit, über Eck zu gehen. So eröffnen sich ganz andere Blickbeziehungen – man holt die Stadt sozusagen ins Wohnzimmer. Das ist ein schönes Lebensgefühl und dieses versuchen wir zu transportieren.

MAN MUSS IMMER  
DIE BEDÜRFNISSE DER  
WOHNUNGSSUCHENDEN  
IM BLICK HABEN. DABEI  
HANDELT ES SICH  
LEZTENDLICH UM EINEN  
FORTLAUFENDEN PROZESS,  
DENN DIE BEDÜRFNISSE DER  
MENSCHEN ÄNDERN SICH  
STÄNDIG.

---

Was kennzeichnet den Siegerentwurf von Pysall?

■ Im Gegensatz zu allen anderen Entwürfen ist er mutig nach vorn gegangen. Sein Prinzip sind schlanke, hohe Türme, die trotz höherer Kosten die Ansprüche des Bauherren an hochwertiges Wohnen erfüllen. Er hat aber auch das Quartier und die Nachbarn in seine Überlegungen mit einbezogen und die vorgegebenen Kriterien am besten umgesetzt.

Haben Sie den Eindruck, dass man die Qualitäten, von denen Sie gesprochen haben, auch im sozialen Wohnungsbau umsetzen könnte?

■ Auch hier findet sich sicher sehr viel Potenzial. Es existieren viele gute Projekte und ich will auch die Platte grundsätzlich gar nicht schlecht reden. Sie kann beispielsweise, bezogen auf die Grundrissgestaltung, sehr funktional und gut aufgestellt sein. Ich bin überzeugt, dass man auch mit geringen Herstellungskosten für den sozialen Wohnungsbau gute Qualitäten entwickeln kann.

Wir sind ja doch sehr stark in bauliche Rahmenbedingungen eingebunden. Wünschen Sie sich mehr Experimentierräume?

■ Es gibt heute natürlich Experimente. Man denkt darüber nach, wie eine Einheit für das Wohnen genutzt werden kann und in 20 Jahren vielleicht für Gewerbe. Ich habe mit diesen Ansätzen meine Schwierigkeiten, denn wir als Projektentwickler fokussieren immer, wen wir konkret ansprechen. Ich glaube, es ist nicht einfach, eine Wohnung zu bauen, die gleichzeitig als Büro in 50 Jahren dienen kann.

Gut wäre aber für die Zukunft, wenn das Baurecht flexibler gestaltet würde. Es gibt in Berlin eine große Anzahl an Misch- und Gewerbegebieten. Gerade hierauf bezogen sollten die Vorschriften und das Baurecht dazu ermutigen, flexibel auf Nachfragen zu reagieren. Wir sollten nicht daran gehindert werden, Entwicklungen überhaupt erst anzustoßen. In Holland gibt es in diese Richtung Experimente – vielleicht geben diese uns ja auch einen positiven Impuls. Das würde auch den gesamten Markt flexibler gestalten. Wir bewegen uns immer im Rahmen des Baurechts und sehen oft gar nicht mehr, dass das auch eine extreme Einschränkung bedeuten kann.

Vor welchen Herausforderungen stehen die Städte, was das Wohnen angeht?

■ Ich bin davon überzeugt, dass es immer darum gehen sollte, Qualitäten zu erzeugen – unabhängig von den Anforderungen, Stichwort sozialer Wohnungsbau. Es ist die Herausforderung, Antworten zu geben. Das impliziert von allen Seiten den Willen, das Bestmögliche realisieren zu wollen. Man muss sich zudem klar machen, dass der überwiegende Teil der Nachfrage von Normalverdienern ausgeht. Es ist also unser aller Aufgabe, diese Nachfrage mit solchen Produkten zu bedienen, die auch für die Kinder von morgen noch einen Wert darstellen.

Das Interview führte Johannes Busmann



Moritz Vennemann (2)

## FRANZ REMBOLD

hat AGROMEX zusammen mit seinem Partner Oliver Hirt bereits während seines Studiums der Betriebswirtschaft gegründet. Als Projektentwickler und Bauträger ist das in Berlin und Leipzig ansässige Unternehmen mittlerweile seit 20 Jahren auf dem deutschen Immobilienmarkt aktiv. Im Mittelpunkt der Tätigkeit stehen Sanierungen und Neubaukonzepte.