

# INSIGHT NEWSLETTER

## BAUGRUPPENMODELLE IM FERTIGBAUBEREICH – EIN MARKTSEGMENT MIT ZUKUNFT

**Baugruppenmodelle erfreuen sich besonders in den Städten wachsender Beliebtheit. Die Bauwirtschaft bleibt dagegen skeptisch. Zu Unrecht - meint Dr. Thomas Hauer von der BauWohnberatung Karlsruhe und bezieht sich dabei auf ein kurz vor dem Abschluss stehendes Forschungsvorhaben an der TU Braunschweig. Über die Eckpunkte dieser Untersuchung werden Sie von INSIGHT bereits vorab informiert.**

Unter der Überschrift „**fertighauscity5+**“ läuft an der TU Braunschweig noch bis Ende 2007 ein Verbundforschungsvorhaben im Auftrag des BBR zum Thema mehrgeschossige Holzfertigbauweise im innerstädtischen Kontext. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf partizipativen Umsetzungsverfahren. Die BauWohnberatung Karlsruhe untersucht im Rahmen dieses Forschungsvorhabens Möglichkeiten einer prozessoptimierten Abwicklung von freien aber auch bauträgergestützten Baugruppenmodellen.

### **Von Vorurteilen und der Realität**

Während Baugruppenmodelle sich mittlerweile als fester Bestandteil der Baukultur in der Bundesrepublik etabliert haben, gibt es auf Seiten der Bauwirtschaft noch immer viele Akteure, die diesem Phänomen skeptisch gegenüberstehen. Das liegt zum einen an der ursprünglichen Zielsetzung dieses Modells, den Bauträger als „Kostenfaktor“ möglichst zu umgehen und auf der Grundlage einer freien Planung eines Architekten, gegebenenfalls unterstützt von einem Baugruppenmoderator, das „eigene“ Projekt zu realisieren. Zum anderen wurde vielfach befürchtet, das Handling einer so individualistischen, anspruchsvollen und kritischen Klientel bringe so viele Schwierigkeiten mit sich, dass ein entsprechendes Engagement wirtschaftlich kaum lohne. Beide Ansichten sind unserer Überzeugung nach falsch.

Einerseits gehören heutige Baugruppeninteressenten in der Regel nicht mehr zur Gruppe der Schwellenhaushalte, die sich allenfalls im Baugruppenverfahren eine eigene Immobilie leisten können und daher an allen Ecken und Enden um Kostenoptimierung bemüht sind – eher das Gegenteil ist der Fall. Heutige Baugruppenmitglieder sind vielfach sehr gut situiert, haben klare Ansprüche an architektonische und bauliche Qualität und sind auch bereit, hierfür Geld auszugeben.

Das zweite „Vorurteil“ ist nicht so leicht zu entkräften; es stimmt, Baugruppenmitglieder sind oft keine einfache Klientel und bis es beim gemeinsamen Notartermin zum „Schwur“ aller Beteiligten kommt, gibt es auf dem Weg dorthin zahlreiche Klippen und Unwägbarkeiten. Diese lassen sich mit einer optimierten Planung unserer Auffassung nach allerdings weitestgehend ausschalten, so dass das Baugruppenmodell auch für Bauträger interessant ist – gerade im urbanen Kontext.

### **Warum Baugruppenmodelle gute Chancen am Markt haben**

Dazu tragen auf technischer Seite die neuen baurechtlichen Möglichkeiten im Bereich der mehrgeschossigen Holzfertigbauweise bei. Sie ermöglichen kostengünstige, praktisch unbegrenzt grundrissflexible, schnell zu errichtende und gleichermaßen attraktive Wohnbauten mit einem hohen energetischen wie gestalterischen Anspruch zu einem attraktiven Preis. Dazu

kommen auf der Ebene der „weichen“ Faktoren zielgruppenorientierte Partizipationsmodelle sowie optimierte Verfahrensformen. Was bedeutet das konkret?

Baugruppen setzen sich in Bezug auf das konkrete Einzelprojekt in aller Regel aus sehr homogenen Interessentengruppen zusammen, die, was ihre grundsätzlichen Wert- und Zielvorstellungen angeht, eine relativ hohe Schnittmenge aufweisen. Dies kann man sich bei der Suche nach geeigneten Kunden für ein konkretes Projekt zu Nutze machen. Am Beginn steht ein konkretes Grundstück, das im Rahmen einer eingehenden Analyse auf seine Eignung für ein Baugruppenmodell untersucht wird. Darauf aufbauend wird für eine ganz konkrete Zielgruppe eine attraktive „Projekthülle“ entwickelt, die dann mit Interessenten gefüllt wird. Daraus entsteht eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Dies auch deshalb, weil im Rahmen eines moderierten Baugruppenansatzes später keine Vertriebskosten mehr anfallen und die „Produktüberprüfung“ auf Marktfähigkeit bereits in der Startphase stattfindet.

Grundlage von Zielgruppenmodellen, die hier zum Einsatz kommen, sind einerseits die bekannten Sinus-Milieus, andererseits Zielgruppentypologien, wie sie vom Institut für sozial-ökologische Forschung (ISOE) in Frankfurt a.M. entwickelt wurden. Im Rahmen des Forschungsvorhabens „fertighauscity5+“ wurden dabei von der BauWohnberatung Karlsruhe drei Zielgruppen als besonders geeignet für einen Baugruppenansatz auf der Basis von Holzfertigbauweise im urbanen Kontext identifiziert:

**die Arrivierten** (Generation 50+, gut situiert, Postfamilienphase, Stadtrückkehrer),

**die Hyper** (Jung, Urban, Lifestyle orientiert, gut bezahlte Kreative) und

**die Selbstbestimmten** (40+, Individualisten, die bereit sind, sich die Verwirklichung ihrer Wohnwünsche etwas kosten zu lassen, Anspruch auf Individualität).

#### **Erfolgsrezepte für Baugruppenmodelle**

Für jede dieser drei Zielgruppen, wurde ein individueller „Projektfahrplan“ entwickelt, der auf die ganz spezifischen Bedürfnisse, Wünsche, aber auch Empfindlichkeiten der jeweiligen Gruppe Rücksicht nimmt. Oberste Priorität hat hierbei, die Baugruppe möglichst rasch zu schließen und so früh als irgend möglich Verbindlichkeit auf allen Seiten herzustellen. Auch aus unserer eigenen Erfahrung mit Baugruppen heraus ist es dabei am sinnvollsten, kostenpflichtige Reservierungsverträge zu schließen, die den Interessenten durchaus „wehtun“, das heißt der Betrag muss so hoch sein, dass man sich nur bei echtem Interesse entschließt, einen solche Vereinbarung zu schließen; alle Beteiligten sollen hierdurch rechtzeitig die Ernsthaftigkeit der Interessenten für den Planungsprozess überprüfen können.

Was das eigentliche Partizipationsgeschehen angeht, sollte die Mitsprache auf klar definierte Bereiche beschränkt bleiben – „grenzenlose“ Mitsprache wird von vielen Baugruppenteilnehmern ohnehin eher als Belastung und nicht etwa als Bereicherung wahrgenommen. Die klassischen Bereiche sind hier:

Grundriss und Ausstattungsdetails der individuellen Wohnung (allerdings sind natürlich auch hier vorbereitete Angebotspakete von Vorteil),

Gemeinschaftsflächen (soweit vorgesehen) und

gegebenenfalls Mitsprache bei der Fassadengestaltung (Materialien, Farbe).

Ziel des Forschungsvorhabens ist auch die Einbeziehung von Fertigelementherstellern in diesen Prozess – über diese Klammer könnten dann softwarebasierte Planungskonfiguratoren zum Einsatz kommen, die den Planungsprozess noch weiter beschleunigen.

**Der ausführliche Abschlussbericht zum Forschungsvorhaben „fertighauscity5+“ wird im Frühjahr 2008 veröffentlicht.**

Nähere Informationen dazu finden Sie ab Anfang 2008 auch auf der Homepage der **BauWohnberatung Karlsruhe** ([www.bedandroses.de](http://www.bedandroses.de)) oder auf der Seite des **BBR Bundesamt**

für Bauwesen und Raumordnung ([www.bbr.bund.de](http://www.bbr.bund.de)).

---

Dr. Thomas Hauer  
BauWohnberatung Karlsruhe (BWK)  
Ludwig-Marum-Straße 38  
D – 76185 Karlsruhe  
Tel.: 0721 / 59 727 18 Fax : 0721 / 59 727 70  
Email: [kontakt@bedandroses.de](mailto:kontakt@bedandroses.de) Website: [www.bedandroses.de](http://www.bedandroses.de)

**Autor:** Dr. Thomas Hauer, BauWohnberatung Karlsruhe (BWK)

[E-Mail](#)

© 2003-2014 Heuer Dialog GmbH  
Nordstraße 118, 40477 Düsseldorf  
Tel. +49 211 46 90 50 • Fax +49 211 46 30 51  
[contact@heuer-dialog.de](mailto:contact@heuer-dialog.de) • <http://www.heuer-dialog.de/>