

Qualität macht Spaß

Projektentwickler Hans Burow und Michael Kraus im Gespräch



Wie hat sich für einen Mittelständler im Bereich Projektentwicklung mit Schwerpunkt Wohnen die Finanzkrise ausgewirkt?

Hans Burow: Im Prinzip hat sich die Bankenlandschaft verändert. Viele der großen Immobilienbanken mussten in Konkurs gehen. Es zählt die lokale Präsenz und die Langfristigkeit, die gute Partnerschaft zu den Instituten, die man seit Jahren aufgebaut hat. Diese basiert auf Zuverlässigkeit, Transparenz und letztendlich Vertrauen in die Tätigkeit, die man ausübt.

Wie verhalten sich denn die finanzierenden Institute in der letzten Zeit?

Michael Kraus: Bei uns gibt es keine Veränderung. Das kann man auf die besondere Stellung zurückführen, die wir im Düsseldorfer Immobilienmarkt mit unseren Entwicklungsprojekten innehaben. Die uns begleitenden Finanzinstitute haben uns in den vergangenen Jahren als verlässlichen Partner kennengelernt, der den Markt seiner Produkte sehr präzise einzuschätzen vermag.

Welche Ziele verfolgen Sie im Bereich Ihrer Projektentwicklung?

Burow: Unser Credo ist, dass, alles, was anders ist, gut ist. Wir unterscheiden uns dadurch deutlich von Anbietern im Woh-

nungsbau, die meistens standardisierte Formate oder standardisierte Typen abbilden. Für uns dagegen sind individuelle Produkte interessant, die wir auf die spezifischen Anforderungen der Standorte ausrichten. Es geht dabei nicht nur um das einzelne Architekturobjekt, sondern um die städtebauliche Entwicklung, es geht um Ressortcharaktere und darum, eine gesamte Entwicklung zu realisieren, bei der auch die Planung des Freiraums eine wichtige Rolle spielt.

Würde man so etwas als integrierte Projektentwicklung beschreiben?

Kraus: Man kann es so beschreiben. Es kommen verschiedene Disziplinen zusammen, der Städtebau, die architektonische Planung, die Freiraumqualität, der Denkmalschutz und das wichtige Thema der regenerativen Energien.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung des Marktes?

Burow: Düsseldorf ist ein spannender Markt und eine wachsende Stadt. Nach den Prognosen verschiedener Untersuchungen erwarten wir eine circa 10-prozentige Steigerung der Einwohnerzahl bis 2030. Das sind beste Voraussetzungen. Steigende Einwohnerzahlen ziehen einen steigenden Wohnungsbedarf nach sich.

Welche Produkte sind denn aus Ihrer Sicht zurzeit nachgefragt, was sind die Schwerpunkte?

Kraus: Nachgefragt werden immer mehr außergewöhnliche Produkte. Standardisiertes oder Uniformiertes lässt sich in den guten Lagen der Innenstadtbereiche kaum noch vermarkten. Architektur, Licht, Transparenz und ein durchdacht geplantes Umfeld kennzeichnen die Standards für die wachsende Nachfrage nach urbanem Wohnraum. Der Kunde sucht das Besondere.

Wo sehen Sie denn Ihre Produkte im Verhältnis zum Wettbewerb?

Kraus: Wir haben seit 25 Jahren Erfahrung in einem lokalen Markt. Das ist unschlagbar. Dabei konzentrieren wir uns auf den Düsseldorfer Markt und Ergänzungsmärkte wie Köln oder auch mal Erkrath.

Die gentes-Gruppe

Die gentes-Gruppe in Düsseldorf entwickelt und realisiert hochwertige Wohnprojekte an aufstrebenden und ausgewiesenen urbanen Standorten. Variable Raumkonzepte, ungewöhnliche Raumhöhen und klare Strukturen kennzeichnen die Merkmale einer modernen Architektur, die von der Idee bis zur Fertigstellung individuelle und hochwertige Qualität repräsentiert. gentes bietet ein Leistungsspektrum für Eigennutzer und Investoren rund um das Thema Wohnimmobilien. Das Immobilienangebot konzentriert sich auf Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser in attraktiven, zukunftsorientierten städtischen Lagen. Zahlreiche Kunden aus verschiedenen Projekten in Düsseldorf, wie Monastere in Unterrath, its Neue Wohnformen in Oberbilk oder La Joya in Oberkassel profitierten von der Kompetenz und den langjährigen Erfahrungen des 1984 gegründeten Unternehmens.



Wie vermitteln Sie Ihren Interessenten die Qualität Ihrer Häuser? Sie hatten eben das Stichwort energetische Qualitäten genannt?

Burow: Energieeinsparung ist ein wichtiges Thema. Wir versuchen immer, nicht nur das einzelne Haus, sondern das Gesamtprojekt zu sehen. Hier lassen sich zahlreiche Möglichkeiten innovativer energetischer Konzepte nutzen. Stichworte sind hier Geothermie, Solarkollektoren, intelligente Speichersysteme, um zu einem kostensparenden Energie- und Wasserverbrauch zu gelangen.

Wo macht sich die Qualität bei Ihnen in den Objekten fest?

Burow: Sie macht sich in den Grundrissen bemerkbar, in den Fassaden und in Abläufen innerhalb des Gebäudes. Wir haben die Erfahrung aus den aktuellen Projekten und den lokalen Bezug, und insofern wird die Qualität sehr schnell erkennbar. Wir versuchen, großzügige Räume zu gestalten, Dachterrassen als Ergänzung zu den Stadtgärten einzubeziehen und so eine große Varianz bei den Produkten und für die Projektentwicklung sicherzustellen.

Wenn man Qualität in den Mittelpunkt stellt, benötigt man natürlich auch finanzierende Partner, die eine derartige Position nachvollziehen können. Wie sieht das aus?

Kraus: Sie sprechen vielleicht Risiken an, die bei der Finanzierung solcher Projekte mit einem höheren gestalterischen Anspruch entstehen könnten. Wo liegen diese? Sie liegen vielleicht in der Ausführung der Produkte bis zur Fertigstellung. Man muss sagen, dass dies für uns bisher kein bedeutendes Risiko dargestellt hat.

Bedeutet Qualität und eine integrierte Planung gleichzeitig auch lästigen Mehraufwand?

Burow: Qualität macht Spaß! Wir sehen das eigentlich nicht, dass das lästig ist, sondern es macht uns Spaß. Das ist eigentlich die einzige Voraussetzung, solche Projekte zu realisieren.

Was erwarten die Kommunen eigentlich von einem Mittelständler wie Ihnen?

Burow: Außergewöhnliche Projekte.

Das heißt, immer den Blick aufs Quartier, auf den Stadtteil und eine integrierte Vorgehensweise?

Burow: Ja – und einen partnerschaftlichen Umgang miteinander. Soweit man in einem regionalen Markt tätig ist, muss man sehr genau aufpassen, dass man vertrauensvoll und zuverlässig mit der Kommune umgeht. Projektentwicklungen und Erschließungen bedingen sich und machen deutlich, wie sehr Privatwirtschaft und Kommune auf einander angewiesen sind.

Was erwarten Sie von der Kommune?

Kraus: Soweit man sich Düsseldorf anschaut, wird es darauf ankommen, den erwarteten Zuzug irgendwie räumlich abzubilden. Insofern wird es wohl darum gehen, auch entsprechendes Bauland zu schaffen. Die Grundstückspreise sind hoch, sodass auch die Nachverdichtung eine wichtige Rolle spielen wird. Hier ist die Politik gefordert, neben der Ausweisung von Bauland auch entsprechende Voraussetzungen zur Nachverdichtung urbaner Räume zu schaffen. ■

gentes-Gruppe

Ernst-Poensgen-Allee 17 · 40629 Düsseldorf

Tel.: 02 11.69 07 99-0

info@gentes-gruppe.de · www.gentes-gruppe.de



it's urban PARKLANE

Im Trendviertel Düsseldorf Derendorf entsteht das neue Wohnquartier „it's urban PARKLANE“. Unter dem Thema Urban Living werden hier 12 Houses (von 220 - 250 Quadratmeter), 40 Flats sowie vier Penthouses (von 90 - 180 Quadratmeter) für Singles, Partner und Familien realisiert. Das Quartier setzt mit seinen modernen Häusern und Eigentumswohnungen Maßstäbe für urbanes Wohnen in Düsseldorf. ■

Beratung nach Vereinbarung, Tel.: 0211.69 07 99-0

Showroom gentes-Gruppe

Ernst-Poensgen-Allee 17 · 40629 Düsseldorf

www.its-parklane.de



it's privacy monastere

Auf dem Gelände „An der Piwipp“ in Düsseldorf-Unterrath wurde 2009 mit dem Bau des Wohnresorts „it's privacy monastere“ begonnen. Hier wurden 67 Wohneinheiten mit Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen zwischen 41 und 220 Quadratmetern Wohnfläche realisiert. Der Inselcharakter des Quartiers spricht besonders Familien und Lebenspartner an, die sowohl die Nähe zur Stadt suchen, aber auch in einer naturnahen Atmosphäre leben wollen. ■

www.monastere.de