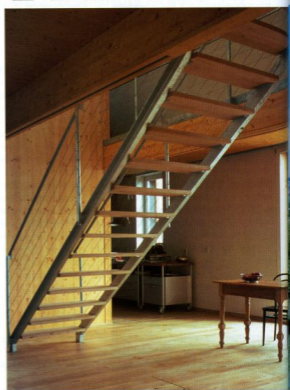


Mieten Sie noch
oder leben Sie

„Über-Schachteln“ und (T)Raumhäuser, nennen sich die neusten Hauskonzepte der AKÖH-Firmen, mit denen sie sich in punkto Qualität, Tempo und Effizienz an der Autoindustrie orientieren. Und sie treten mit dem selbstbewussten Anspruch an, die „ultimative Preisgrenze von 100.000 Euro für ein hochwertiges Haus zu unterschreiten“. Dipl.-Ing. Richard Adriaans erläutert den Weg dahin.





schon?

Dipl.-Ing. Richard Adriaans ist
Mitbegründer und Geschäftsführer
des Arbeitskreises Ökologischer
Holzbau (AKÖH) mit
bundesweit 200 Mitgliedern.



Wer die Frage von IKEA „Wohnen Sie noch oder leben Sie schon?“ als Impuls versteht, auch kleinere Wohnungen so zu gestalten, dass beispielsweise 55 Quadratmeter mit der Lebensqualität einer viel größeren Wohnung mithalten können, dürfte mit dem Angebot an neuen Häusern recht unzufrieden sein. Zwischen Billig-Häusern und individuell geplanten Unikaten gibt es vor allem eins: ein großes Maß an Unsicherheit. Über die notwendige Qualität, die Beurteilung der geschuldeten Qualität und vor allem bei der Frage, ob es sich bei der gebotenen Leistung um ein gutes oder bestenfalls um ein ausgeglichenes Preis-/Leistungs-Verhältnis handelt.

Wenngleich die meisten Beteiligten es nicht wahrhaben wollen: Die größten Kostenfaktoren für ein Haus sind immer noch seine Größe und die Ausstattung und nicht die Architektenhonorare oder die Rohbaukosten.

Wer sich also in der schieren Größe zurückhält und Bauträgergewinne und/oder teure Vertriebe vermeidet und stattdessen mehr Planung in das Nutzungskonzept steckt, wird unterm Strich mit einer preiswerteren und gleichzeitig besseren Lösung belohnt. Parallel beeinflusst er damit positiv die Wertsteigerung seiner Immobilie. So richtig die Investition in ein eigen-genutztes Haus angesichts der zu erwartenden Renten und Pensionen ist, so wichtig ist auch zu erkennen, dass das derzeitige Überangebot an großen Mietwohnungen bald auch im Eigentumsmarkt durchschlagen wird. Alle relevanten Trends scheinen sich derzeit gegen große Häuser zu richten: die rückläufige demografische Entwicklung in Deutschland ebenso wie die jährlichen Steigerungen der nutzungsabhängigen Kosten. Wer also ein großes gebrauchtes Haus verkaufen will, wird eine zunehmend geringere Wertsteigerung für seine Gebrauchtimmobilie erzielen. Auch eine gebrauchte Oberklassenlimousine hat deutlichere und schnellere Wertverluste als z. B. der SMART.

Der SMART lässt grüßen ...

Apropos SMART: Wer hat sich vor wenigen Jahren vorstellen können, welchen Erfolg dieser kleine Wagen haben wird. Es gibt wohl kein anderes Auto, das so klein ist und sich ohne Werbung – neu oder gebraucht – so gut verkauft. Es wurde zwar zunächst viel Geld in den Absatz gesteckt, was angesichts der absolut auf Qualität, Komfort und Image gezielten deutschen Autokäufer sicher notwendig war, aber jetzt läuft die Kiste von selbst.

Übertragen aufs Haus sollte man angesichts der Investitionssumme annehmen, dass die deutschen Hauskäufer ebenso großen Wert auf Qualität, Komfort und Image legen. Das ist aber keineswegs so. Image wird mit der teuren Badausstattung eingekauft, Qualität und Komfort sind häufig mangelhaft! Leider bekommt oft – anders als beim Auto – beim Haus der billigste Bieter den Auftrag! →



Fotos: Jörg Sturm (4), Röhler (1)



Die „meta-box“-Häuser (rechts und Seiten 23+24) sowie das (T)Raumhaus (links) lassen sich aufgrund ihrer vorge-dachten und vorgefertigten architektonischen bzw. bau-technischen Elemente schnell und preisgünstig errichten.

Wer's nicht glaubt, braucht nur bei Amts- und Landgerichten nachschauen, wie viele Bauprozesse dort wegen schlechter Qualität anhängig sind. Neubauten ohne guten sommerlichen Wärmeschutz, dafür aber mit Zugerscheinungen im Winter sind ebenso keine Ausnahme wie Häuser, die zwar luftdicht sind, ihre Bewohner aber wegen mangelnder kontrollierter Lüftung mit Schimmel und hohen Schadstoffkonzentrationen belasten. Die Energie-Einspar-Verordnung wird von sehr wenigen Anbietern korrekt umgesetzt, viele als 3-Liter-Häuser verkaufte Objekte benötigen in der Realität doppelt so viel Energie.

Bei AKÖH-Mitgliedern gibt es diese Probleme nicht, trotzdem wollen sie ihrer Kundschaft noch einen Schritt mehr entgegenkommen: mit einem unerreicht „Preis-werten“ Haus – ohne Qualitätsabstriche. Die Standards werden nicht herabgesetzt, sondern sogar erhöht. So wird beispielsweise der Wärmebedarf für Heizung und Warmwasser komplett solar gewonnen. Darüber hinaus stammt das Angebot von einer Kooperation, die den Effekt – große Stückzahlen und höhere Produktivität – in Form niedrigerer Kosten an den Kunden weiterreicht.

„meta-box“ schlägt Tempo an

„meta-box“ übersetzen zu wollen, z. B. mit „über-Schachtel“, macht keinen Sinn. Besser, sich den Nutzen anzuschauen. Der wird dadurch erreicht, dass sämtliche haustechnischen Installationen vorgefertigt angeliefert und montiert werden können, um dann das Haus drumherum aufzustellen. Und weil Türen, Treppe, Fußböden, Fliesen und Sanitärprojekte auch bereits drin sind, kann das meta-AktivHaus innerhalb von einer Woche bezogen werden.

Natürlich funktioniert so etwas nicht mit unendlich vielen Grund-

rissen, wie sie in der Regel bei den mehr als 50.000 Hausanbietern angeboten werden. Aber sind die eigentlich in jedem Fall nötig? Wer Individualität an Hausgrundrissen, Fassadengestaltung und Bad-ausstattung fest macht, wird das auch in Zukunft tun. Wer aber als Mieter bisher mit den Grundrissen, Fassaden und Bädern lebte, die er vorfand, kann sich sicher auch weiterhin mit guten, vorge-dachten Lösungen anfreunden.

Der Vorteil: In kürzester Zeit kann er in sein Haus einziehen, das wegen der Auto-ähnlichen Vorfertigung höchste Qualität bietet und trotz erheblicher technischer Übereinstimmung mit Häusern der gleichen Serie ein deutlich höheres Maß an Individualität aufweist, als wir das vom Auto kennen.

Virtuelle Musterhaussiedlung

Auf der meta-Haus-Plattform im Internet kann sich jeder Interessent sein Haus herausuchen und den richtigen Partner für die Umsetzung wählen. AKÖH-Architekten bzw. fremdüberwachte AKÖH-Holzhausunternehmen stellen dort ihre Entwürfe, die mit einer meta-box geplant wurden, vor. In dieser virtuellen Musterhaussiedlung kann man gleich auch die Ausstattung auswählen. Die ist flexibel und kann u. U. teurer sein als die Grundversion – der teuerste SMART kostet auch so viel wie ein Golf.

So wie dem Architekten-Ehepaar Jörg Sturm und Susanne Wartzack aus der Rhön mit der „meta-box“ ein deutlicher Innovationssprung gelang, so ist das (T)Raumhaus von der Fa. Sägezahn aus Oberschwaben ein weiteres Beispiel, das aus dem gleichen Denkansatz hervorgeht. Als Grundlage wurde auch hier weitestgehend die Vorfertigung gewählt, trotzdem ist das Ergebnis deutlich anders. Dem Entwickler, Alexander Ilg, Architekt und Zimmermeister, kam es



insbesondere darauf an, trotz kleiner Wohnfläche ein (!)Raumgefühl zu vermitteln. Das wird auch tatsächlich erreicht, weil es praktisch keine Innenwände gibt. Trotz erheblicher Unterschiede in der Größe fühlt man sich an ein Loft erinnert. Sämtliche Installationen und die Treppe ins Obergeschoss befinden sich in bzw. an einer im Haus stehenden Wandscheibe, die wie die „meta-box“ komplett vorgefertigt und eingebaut wird.

Auch dieses System wird sich auf der meta-haus-Plattform finden und damit die virtuelle Musterhaussiedlung erweitern.

Mit Kopf statt mit Masse ...

Im AKÖH werden zunächst die vorgestellten Systeme serien- und marktreif entwickelt. Gleichzeitig warten die durch intensive Weiterbildung geschulten AKÖH-Mitglieder schon jetzt mit „soft-facts“ auf, die aufhorchen lassen. So können die Kunden bereits heute eine Heizenergie-Verbrauchsgarantie bekommen, ebenso eine Volldeklaration ihres Hauses mit dem Gebäudebrief. Außerdem stehen zwei unschlagbare all-inclusive Versicherungspakete und eine aktive Gewährleistung zur Verfügung.

Außerhalb des AKÖH wird die Frage spannend werden, ob sich angesichts der bereits für 2005 angekündigten carbon-papers – handelbaren CO₂-Zertifikaten – die Baufamilien an Preiserhöhungen für Baustoffe mit hohem Herstellungsenergieaufwand aus fossilen Quellen gewöhnen müssen. Energieaufwändig hergestellte mineralische Produkte werden dem Einsatz vorbehalten bleiben, wo organische Stoffe ungeeignet oder nicht haltbar genug sind. Synthetisch organische Stoffe (Kunststoffe) werden so teuer werden, dass sie auch nur dort benutzt werden, wo sie unbestritten erhebliche Vorteile bieten.



Foto: Jörg Stamm



Vielleicht kehrt man ja auch wieder zu Planungsgrundsätzen zurück, die beim Bauen den ewigen Kampf gegen das Wasser mit Intelligenz führen und nicht mit Millionen Tonnen von Dichtpasten, Kunststoff-Profilen und -bahnen ...

Bauen von Wohnhäusern könnte so schön und einfach sein, so viel Spaß machen und so sinnvoll sein. Dass es von vielen als sehr problematisch erlebt wird, hängt in der Regel damit zusammen, dass es völlig individualisiert geschieht. Mit dem vorstehenden Beitrag sollte aufgezeigt werden, dass menschliche Intelligenz eigentlich genug anzubieten hat, um dem Phänomen zu entsprechen, das die LBS umschreibt mit „bauen liegt in der Natur des Menschen“. ☐