

Viel Beton, wenig Geld

Der Neuanfang des Kulturzentrums von 1971 in Chalon-sur-Saône

Mit gleicher Sprache wieder da

Axel Schultes und Charlotte Frank erweitern das Bundeskanzleramt

Die Kunst der Baustelle

Pariser Cité thematisiert den Bau, den Abriss und Arbeitsunfälle



Sprechen wir über Qualität

Können Kapital, Stadt und Architektur glücklich zusammenfinden?

Wir werden den Beweis antreten, dass Warenhäuser in der Innenstadt funktionieren

Christoph Stadlhuber, Sprecher der Geschäftsleitung des österreichischen Immobilienunternehmens Signa, über das Engagement der Firma bei Karstadt und Kaufhof, die Kompetenz von Architekten und seine Präferenz für klassische Wettbewerbe

Interview **Nadin Heinich**



Wieso hat Signa sich 2014 entschieden, ein tradiertes Handelsunternehmen wie Karstadt zu kaufen?

Der Beginn unserer Handelsaffinität war das Kaufhaus Tyrol in Innsbruck. Hier haben wir nicht nur das Objekt errichtet, sondern sind auch Betreiber des Shoppingcenters. Wenn Sie ein Kaufhaus in der Innenstadt bauen, müssen Sie sehr genau wissen: Wie funktioniert der Händler, welche Flächenzuschnitte braucht er, welcher Shop muss wo angeordnet sein, damit jeder genügend Auslagefläche hat, wie funktioniert die Logistik? Je intensiver man sich mit dem Handel beschäftigt, umso interessanter wird das Wissen um die Kombination von Händler und Immobilienmann. Das hat uns dazu bewogen, bei Karstadt einzusteigen. Wir haben die Gelegenheit erhalten, einzelne Immobilien zu kaufen, das Oberpollinger in München, das KaDeWe in Berlin, das Alsterhaus in Hamburg, dazu mehrere Karstadt-Häuser.

Christoph Stadlhuber

ist CEO der Signa Real Estate. Von 2003 bis 2011 war er Geschäftsführer der österreichischen Bundesimmobiliengesellschaft. Stadlhuber studierte Raumplanung und Raumordnung an der Technischen Universität Wien.

Im vergangenen Herbst sind die verbliebenen beiden großen deutschen Warenhäuser, Karstadt und Kaufhof, unter der Leitung der Signa-Gruppe fusioniert. Sie glauben an die Zukunft der normalen Warenhäuser, jenseits des Premiumsegments?

Wir leben nicht in einer Welt, in der der Onlinehandel oder der stationäre Handel überleben kann, es bedarf einer Kombination. Dafür gibt es viele Möglichkeiten, die die großen Kaufhäuser in innerstädtischen Lagen perfekt bieten. Karstadt und Kaufhof gehören zu den stärksten Marken in Deutschland überhaupt. Wir werden den Beweis erbringen, dass Warenhäuser funktionieren.

Bei der Umgestaltung der drei großen Kaufhäuser arbeiten Sie mit OMA, John Pawson und Jan Kleihues zusammen – drei sehr unterschiedliche Büros. Wie wählen Sie die Architekten aus?

Unsere Auswahl der Architekten erfolgte in diesen Fällen von der Handelsseite und nicht, weil sie „Stars“ sind. Wir sind bei allen drei Häusern in sensiblen Bereichen: Zum Teil geht es um Denkmalschutz, wir bauen im laufenden Betrieb um. Das Entscheidende bei der Auswahl eines Architekten ist, dass er die Anforderungen des Nutzers entsprechend umsetzen kann. Wie gesagt: Es bringt nichts, mit einem „Star“ zusammenzuarbeiten, der aber keine Ahnung von Handel und Handelsimmobilien hat und nicht verstehen will – das muss man bewusst so sagen – wie der Nutzer tickt. Wir bauen eine enge Beziehung mit den Architekten auf, die muss auf einer emotionalen und auf einer sachlichen Ebene funktionieren.

Haben Sie oft die Erfahrung gemacht, dass der Architekt nicht verstehen möchte, wie der Nut-

zer tickt? Ich gehe davon aus, Sie arbeiten meist mit großen Büros zusammen, die sehr professionell organisiert sind.

Das hat nichts mit der Größe zu tun. Ich glaube, dass größere Architekten oft schwieriger in der Zusammenarbeit sind, weil sie selbstbewusster auftreten und einem erklären, dass sie vor zehn Jahren schon mal ein Warenhaus umgebaut haben. Nur, vor zehn Jahren war der Handel ganz anders. Ein naives Beispiel aus dem Wohnbau: Ein Architekt ist wenig interessiert an der Gestaltung der Wohnungsgrundrisse, aber dafür am Erscheinungsbild des Objekts, der Fassade. Das Zusammenspiel aus Grundriss und äußerem Erscheinungsbild macht die perfekte Wohnung aus.

Adolf Loos zum Beispiel war sehr interessiert an Grundrissen.

Der lebt nicht mehr, also können wir ihn nicht beauftragen. Nennen Sie mir fünf Architekten, die in den letzten zehn Jahren hervorragende Wohnungsgrundrisse entworfen haben. Da gibt es keine. Die Anforderungen an Grundrisse waren vor fünf Jahren andere als jetzt, das hat sich massiv geändert. Es gibt jetzt einen starken Drang Richtung Klein- und Mikrowohnungen – diese Anforderung kommt vom Markt und nicht von Architekten. Der Architekt kann uns nicht erklären, wie Wohnungen aussehen, das müssen wir von der Vertriebsseite einbringen. Auf der anderen Seite müssen wir ihm zugestehen, dass seine Anforderungen an Fassade und Außenraumgestaltung berücksichtigt werden.

Mehr nicht?

Viel mehr bleibt nicht übrig, weil Haustechnik den Architekten schon gar nicht in der Umsetzung interessiert. Es entsteht ein sinnvolles Miteinander, wenn beide flexibel sind und aufeinander zuzugehen. Wir haben neben den von Ihnen Genannten sehr gute Erfahrungen mit David Chipperfield gemacht. Wir stehen dazu, dass wir mit sehr guten, bekannten Architekten zusammenarbeiten, weil das ein Merkmal unserer Immobilien ist. Gute Architektur ist auch eine gesellschaftspolitische Verantwortung, weil unsere Immobilien hoffentlich viele Jahrzehnte oder Jahrhunderte für jeden sichtbar dastehen.

Beim Elbtower in Hamburg haben Sie sich in einem einstufigen Bauherrenverfahren durchgesetzt, bei dem die Jury neben der Architektur auch die finanziell-rechtliche Konstellation des Projekts bewertet hat. Ist das aus Ihrer Sicht ein sinnvolles Verfahren?

Beim Bauherrenverfahren lobt der Baurechtsgeber oder Grundstückseigentümer in einem Zug ein Verfahren für einen zukünftigen Bauherrn sowie für Architektur und zukünftige Nutzung aus.

Das spart Zeit, ist aber kostenaufwendiger, und das unternehmerische Risiko ist höher. Als Bewerber in einem solchen Verfahren müssen wir alles abdecken, bis hin zu rechtlichen und statischen Fragen – in Hamburg etwa ein großer Hochhausbau auf dem Wasser beziehungsweise auf Sand.

Ein klassischer Architektenwettbewerb hat grundsätzlich den Vorteil, dass man viele gute Ideen bekommt, auf die man selbst vielleicht nicht gekommen wäre. Der Nachteil ist, dass man in einem frühen Stadium viele Details definieren muss, damit der Architekt weiß, was er abgeben soll. Daher sind im Regelfall zweistufige Architekturverfahren interessanter, weil man aus der ersten Stufe viel lernt. Der Architektenwettbewerb für die Alte Akademie in München etwa hat deutlich gezeigt, wie sinnvoll dieses Instrument ist. In einem strukturierten Prozess findet eine Menge Austausch zwischen der Stadt, den Planern, die in der Jury sitzen, und dem Bauherrn statt. Das ist enorm wichtig für die späteren Verfahren, wie die Baurechtsschaffung. Vieles kann man im Wettbewerb vorwegnehmen. Wir stehen zum Wettbewerb.

Die Alte Akademie in München haben Sie für 65 Jahre im Erbbaurecht erworben. Ist Erbbaurecht tendenziell eher ein Hinderungsgrund für Sie als Investor und Entwickler?

Eigentum ist immer angenehmer, aber Erbbaurecht ist kein Hinderungsgrund. Der wesentliche Unterschied wäre in der Finanzierbarkeit, aber das funktioniert mittlerweile. Ich kann ohnehin nicht für 65 Jahre planen. In diesem Zeitraum wird das Objekt wahrscheinlich noch zwei Mal umgebaut werden. Für uns ist es ein Thema, weil wir kein klassischer Projektentwickler sind, der die Immobilie hinterher verkauft. Mit der Signa Prime, unserem Flaggschiff, halten wir die Immobilien langfristig im Bestand.

Sie besitzen immer mehr prominente Gebäude in zentralen Innenstadtlagen oder planen besondere Gebäude. Damit werden Sie zunehmend zum einflussreichen Gestalter von Stadt. Wo sehen Sie Ihre Verantwortung für die Stadt?

Erstens: Wir sind fokussiert auf Objekte und Immobilien in Top-Innenstadtlagen beziehungsweise auf Quartiers- und Stadtentwicklungen. Zweitens:

Wir trauen uns an Größenordnungen von Objekten und Komplexitäten, Ensembleschutz, Denkmalschutz, in besondere Innenstadtlagen, an die sich andere nicht mehr herantrauen.

Weil Sie auch die finanzielle Stärke haben.

Ja, natürlich. Aber die Komplexität meistert man nicht mit finanzieller Stärke, sondern mit Größe und Know-how. Ein Beispiel: 200 Meter vom Wiener Stephansdoms liegt das Goldene Quartier, zwei ehemalige Bankenobjekte, die die Signa 2007 unabhängig voneinander gekauft hat. Alle anderen Kaufinteressenten wollten das Haus mit einem langfristigen Mietvertrag der Bank übernehmen. Stabile Cash-Flows garantieren eine einfache Finanzierung. Wir haben gesagt: „Wir zahlen einen Tick mehr, aber raus mit der Bank. Wir haben eine andere Idee.“ Die gesamte Infrastruktur wurde neu organisiert, öffentliche Busspuren verlegt, wir haben die Fußgängerzone mitgebaut, Feuerwehruzufahrten geregelt. Wir bewältigen diese Komplexitäten.

Inwieweit interessiert Sie das Thema bezahlbarer Wohnraum in der Stadt? Das hat ja auch eine Auswirkung auf den stationären Handel.

In einer Innenstadt günstigen Wohnraum zu diskutieren, bei Grundstückspreisen von 7000 bis 8000 Euro pro Quadratmeter, ist eine Illusion. In Wien entwickeln wir sehr viel Wohnbau im leistbaren Segment, etwa mit der BAI Bauträger Austria Immobilien GmbH, einem Wohnbauträger, den wir vor eineinhalb Jahren von der Bank Austria gekauft haben. Das Thema leistbarer Wohnraum ist extrem wichtig, aber vielmehr ein politisches Thema als eines der Projektentwickler.

Wieviel von dem, das Sie entwickeln, behalten Sie?

Signa Development entwickelt vor allem Wohnungen, die werden verkauft. Bei der Signa Prime, die sich auf herausragende Immobilien in herausragenden Lagen konzentriert, bleibt fast alles in unserem Bestandsportfolio. Hier wird maximal alle paar Jahre mal ein Haus verkauft. Glauben Sie mir: Sie gehen die Entwicklung eines Hauses ganz anders an, wenn Sie wissen, Sie behalten es die nächsten zwanzig Jahre, müssen es erhalten, bespielen – als wenn Sie es nur entwickeln und gleich verkaufen.

Sie gehen die Entwicklung eines Hauses ganz anders an, wenn Sie wissen, dass Sie es die nächsten zwanzig Jahre behalten