

Wie bauen andere? – Typenhauslösungen aus Schweden



VON JONAS HÖGSET

Head of New Construction, Concept Manager SABO's Kombohus, SABO Swedish Association of Public Housing Companies

Schweden hat ungefähr 9,7 Millionen Einwohner, die 4,6 Millionen Wohnungen ihr Zuhause nennen. 1,4 Millionen davon sind Mietwohnungen. Im Schwedischen Verband der kommunalen Wohnungsunternehmen SABO sind die gemeinnützigen kommunalen Wohnungsunternehmen organisiert. Gemeinsam verwalten die ca. 300 Mitgliedsunternehmen etwa 800 000 Wohneinheiten. Das entspricht einem Anteil von knapp 20 Prozent des gesamten schwedischen Wohnungs- und Häuserbestands und der Hälfte aller Mietobjekte. Jeder siebte Schwede wohnt in einer Wohnung eines kommunalen Wohnungsunternehmens, dessen Angebot sich grundsätzlich an alle Bevölkerungs- und Einkommensschichten des Landes richtet.

Kommunale Wohnungsunternehmen finden sich im ganzen Land und gelten als wichtige Akteure des schwedischen Wohnungsmarkts, sowohl lokal als auch national. Die SABO Mitgliedsunternehmen verbuchen einen jährlichen Umsatz von

Alle Fotos: SABO
Übersetzung: Annika Klaußmann

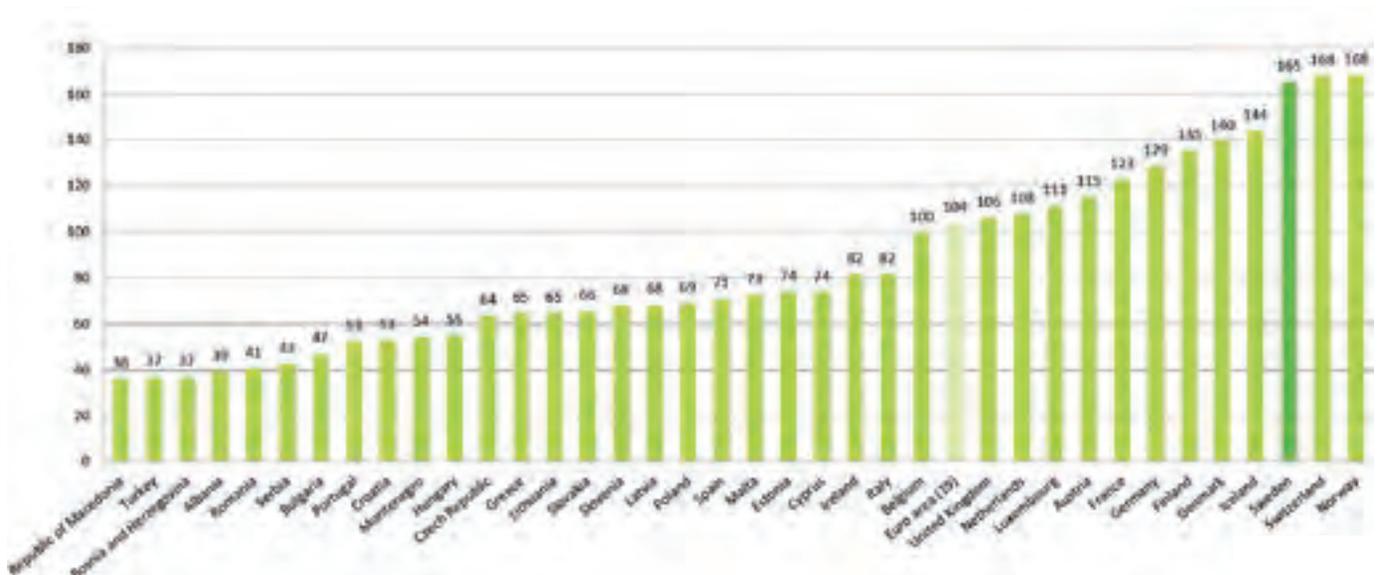
52 Milliarden Schwedischen Kronen (etwa 5,5 Milliarden Euro) und beschäftigen ungefähr 12 000 Mitarbeiter. Die meisten dieser Unternehmen sind Gesellschaften mit beschränkter Haftung und gehören den Kommunen, wobei letztere dafür zu sorgen haben, dass ihren Einwohnern ausreichend Wohnraum zur Verfügung steht. Entsprechend großes Interesse haben sie daran, neuen Wohnraum zu schaffen und, zusammen mit privaten Stakeholdern, Wohnungen für den gesamten Markt zu bauen.

Der schwedische Wohnungsmarkt steht unter starkem Druck. Ein Großteil des Landes kämpft insbesondere in den Metropolregionen mit einer Wohnungsknappheit. Gleichzeitig weist Schweden einen der höchsten Urbanisierungsgrade der gesamten EU auf.

Die Zahl der Neubauten ist gering, obwohl das Bevölkerungswachstum stark ist und Vorhersagen zufolge stark bleiben soll. Der Schwedische Nationale Rat für Wohnungswesen, Bau und

Baukosten in Europa

Quelle: Eurostat



Planung rechnet mit einem Bedarf von 710 000 neuen Wohnungen bis 2025, wovon bereits 440 000 bis spätestens 2020 benötigt werden. Im letzten Jahr, 2015, wurden 34 000 neue Wohnungen gebaut. Die schwedische Baubranche kämpft mit hohen Aufwendungskosten, die seit Mitte der 1990er Jahre maßgeblich stärker gestiegen sind als die allgemeinen Lebenshaltungskosten der Gesellschaft. Der Bau eines Mehrparteienhauses kostet aktuell mehr als zweieinhalbmal so viel wie vor 20 Jahren, während sich anhand anderer Preisentwicklungen in derselben Zeitspanne ein Anstieg von nur etwa 30 Prozent nachweisen lässt. Nach einer Statistik von Eurostat gehören die Baukosten in Schweden zu den höchsten in der gesamten EU. Sie liegen etwa 70 Prozent über dem europäischen Durchschnitt, nur Norwegen und die Schweiz verzeichnen noch höhere Baukosten.

Abgesehen vom hohen Preisniveau sehen sich die SABO Mitgliedsunternehmen beim Wohnungsbau mit zwei weiteren Problemen konfrontiert: aufwändige Genehmigungsprozesse und ein Mangel an Erfahrung in der baulichen Umsetzung. Der schwedische Bau(genehmigungs)prozess ist stark reglementiert und die Möglichkeiten, Projekte anzufechten, alles andere als selten. Im Durchschnitt vergehen zwischen Idee und tatsächlicher Umsetzung und Fertigstellung eines Projekts vier bis elf Jahre. Erschwerend hinzu kommt, dass viele der SABO Mitgliedsunternehmen in den letzten 15 bis 20 Jahren kein einziges Wohnungsbauprojekt umgesetzt haben, es in manchen Fällen also schlicht am nötigen Know-how fehlt.

Gegen Ende der Nullerjahre identifizierten die Unternehmen diese Problematiken und entschieden, SABO solle eine gute und bezahlbare Alternative entwickeln. Der Auftrag war:

1. Marktpreise grundsätzlich zu senken
2. Den Markt für industrielle Bautechniken zu stärken
3. Die Abläufe im Wohnungsbau zu vereinfachen

Zu diesem Zweck entwickelte und verfasste SABO verschiedene Parameter, die beim zukünftigen Neubau von Wohnungen im Sinne einer Rahmenvereinbarung einzuhalten waren, um die Situation auf dem schwedischen Wohnungsmarkt zu entschärfen. Es folgte eine, auf den zuvor festgelegten Parametern basierende, Ausschreibung für schlüsselfertige Mehrparteienhäuser mit einem Auftragsvolumen von circa 300 bis 500 Wohnungen über drei Jahre. Zusätzlich wurden folgende Rahmenbedingungen gestellt: Für die neugebauten Wohnungen war ein fixer Preis vorgesehen, der etwa 25 Prozent unter dem durchschnittlichen Marktniveau lag, gleichzeitig aber Wohnkomfort in hoher Qualität versprach. Das Konzept des alternativen Mehrparteienhauses, das auf diese Weise entstand, wurde SABOs Kombohus getauft. Im Rahmen der als Wettbewerb formulierten Ausschreibung konnten Teilnehmer ihre gemäß der vorgegebenen Bestimmungen entwickelten Konzepte einreichen. Die Gewinner und späteren Auftragsausführer verpflichteten sich, die von SABO festgelegten Rahmenbedingungen des Kombohus' zu erfüllen und gingen eine entsprechende Rahmenvereinbarung ein. Das ermöglichte es den Mitgliedsunternehmen in ganz Schweden, einfache, da vertraglich und baulich standardisierte, Bauprojekte in Auftrag zu geben. ↓

Energiekosten senken – Immobilienwert steigern!

Das Mietobjekt der Zukunft bietet höchsten Wohnkomfort bei möglichst geringem Energieeinsatz. Buderus als einer der führenden Hersteller von Heizsystemtechnik erfüllt schon heute diesen Anspruch: mit klassischen und regenerativen Lösungen, die neue Effizienzmaßstäbe setzen, die Energie- und Betriebskosten reduzieren und so Ihr Mietobjekt noch attraktiver und wettbewerbsfähiger machen. Informieren Sie sich über Ihre Möglichkeiten: unter www.buderus.de

Wärme ist unser Element

Buderus

Bosch Thermotechnik GmbH, Buderus Deutschland, TTDB/SKA, 35573 Wetzlar · www.buderus.de
Herr Ralph Siegel · Tel. 06441 418-1316 · ralph.siegel@buderus.de



Kombohus Bas

Die kommunalen Wohnungsunternehmen in Schweden sind dem Öffentlichen Beschaffungsgesetz (LOU) bzw. dem Vergaberecht unterworfen, das dafür verantwortlich ist, dass öffentliche Gelder bestmöglich angelegt werden. Dies soll durch konkurrierende Anbieter am Markt gewährleistet werden. Diesen soll so die Möglichkeit gegeben werden, bei jeder Ausschreibung gleichberechtigt im Wettbewerb zu stehen.

Beim Einkauf eines schlüsselfertigen Hauses ist bereits alles festgelegt und inkludiert. In anderen Worten: Das Unternehmen, das den Auftrag für ein solches Haus erteilt, weiß von Beginn an genau, was gebaut werden soll. Die Architektur und das Design stehen bereits fest und nur einzelne wenige Dinge können geändert werden, um so das Maß an Standardisierung zu erhöhen. Auf diese Weise wird den beauftragten Unternehmen

eine Grundlage für einen effizienten, industrialisierten Bauprozess geboten. Obwohl die Gewinnspanne bei diesem Modell etwas geringer ausfallen mag als bei herkömmlichen Verträgen, profitieren die Vertragsnehmer von den hohen Auftragsvolumina und der Tatsache, dass ein standardisierter Bauprozess auch eine Risikominimierung bedeutet. Für die kommunalen Wohnungsunternehmen ist dieses Verfahren trotzdem immer noch ein Novum, denn erst zu Beginn des Jahres 2013 konnte das erste Kombohus in Iggesund in Zentralschweden fertiggestellt werden.

Ab dem Zeitpunkt jedoch, an dem die SABO Mitgliedsunternehmen erstmals das in Iggesund fertiggestellte Haus besichtigen konnten, entschieden sich immer mehr von ihnen, mit dem SABO Kombohus-System zu bauen. Als die vereinbarte Dauer der ersten SABO Rahmenvereinbarung nach drei Jahren auslief,



Kombohus Plus

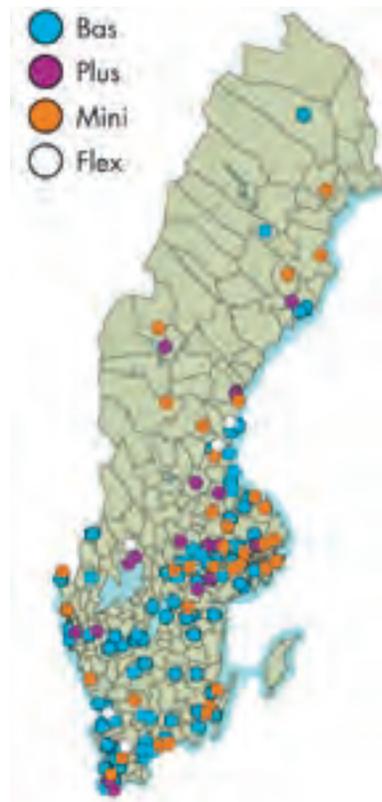


Kombohus Mini

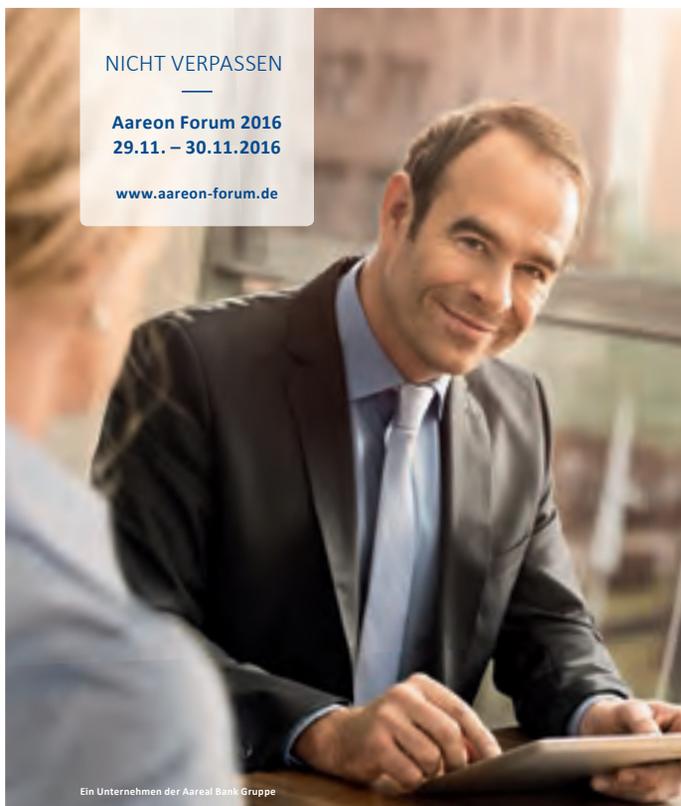
waren nahezu 3000 Wohnungen in Auftrag gegeben worden. Es war ein Zeichen dafür, dass der Markt bereit war für ein noch größeres Volumen an schlüsselfertigen Wohnlösungen. Bis heute hat SABO drei solcher Rahmenvereinbarungen getroffen. Der ersten, mit der das Kombohus Bas eingeführt wurde, folgten das Kombohus Plus und das Kombohus Mini.

Das Kombohus Bas soll zusätzlichen Wohnraum zur Verfügung stellen, z.B. in Form von Mehrparteienhäusern, die in bereits vorhandenen Wohnvierteln von deren Infrastruktur profitieren können. Das Kombohus Bas kann mit zwei bis vier Stockwerken errichtet werden, die insgesamt acht bis 16 Wohneinheiten beherbergen und über einen Aufzug verfügen. Ihr Bau ist in ganz Schweden zu einem festen Preis von 12 000 Schwedischen Kronen (etwa 1 258 Euro) pro Quadratmeter möglich, exklusive Mehrwertsteuer und Baukosten für die Fundamentierung.

Das SABO Kombohus Plus ist ein kleiner Wohnturm mit fünf bis acht Stockwerken und der Möglichkeit, eine Ladenzeile im Erdgeschoss unterzubringen. Hiermit sollte den Wünschen der Mitgliedsunternehmen, näher an städtischen Zentren zu bauen, entsprochen werden. Das Haus besteht aus einer Mischung verschiedener Wohnungsgrößen zwischen Ein- und Vierzimmerwohnungen. Rahmenvereinbarungen für diesen Typ Kombohus wurden mit drei verschiedenen Bauunternehmen zu einem festen Quadratmeterpreis von 13 000 Schwedischen Kronen (etwa 1 364 Euro), exklusive Mehrwertsteuer, Baukosten für die Fundamentierung, geschlossen. In Schweden werden voraussichtlich etwa 5 000 neue Wohnungen durch das SABO Kombohus Plus entstehen.



Verteilung der Kombohus in Schweden
Quelle: SABO



NICHT VERPASSEN

Aareon Forum 2016
29.11. – 30.11.2016

www.aareon-forum.de

Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

WE MANAGE IT FOR YOU



Das SABO Kombohus Mini entstand aus einem Bedarf an kleinen, platzsparenden Wohnungen für unterschiedliche Zielgruppen wie Studierende oder Rentner. Es kann aus zwei bis sechs Stockwerken mit Einzimmerwohnungen (35 Quadratmeter) oder Zweizimmerwohnungen (45 Quadratmeter) bestehen. Entsprechende Rahmenvereinbarungen wurden mit drei Bauunternehmen getroffen, sodass SABO Mitgliedsunternehmen das Kombohus Mini für einen Quadratmeterpreis von 14 000 Schwedischen Kronen (etwa 1 469 Euro), exklusive Mehrwertsteuer, Baukosten für die Fundamentierung, in Auftrag geben können. Geplant ist der Bau von ungefähr 3 000 neuen Wohnungen in diesem Stil.

Als im Frühjahr 2016 erstmals eine Bilanz der ursprünglich getroffenen Rahmenvereinbarung des Kombohus Bas gezogen wurde, lagen die Kosten dafür nicht nur 25 Prozent unter dem durchschnittlichen Marktpreis, gleichzeitig konnte auch die Dauer der Fertigstellung teilweise um bis zu 18 Monate verkürzt werden. Außerdem positiv: SABO Mitgliedsunternehmen haben nach vereinzelt 15 bis 20 Jahren Pause wieder angefangen zu bauen. Mehr als 90 Kommunen haben über das Kombohus-System bereits Aufträge erteilt. Das sind ein Drittel aller Gemeinden in Schweden.

Bis heute sind etwa 8 400 neue Wohnungen tatsächlich über das SABO Kombohus-System in Auftrag gegeben worden. Als langfristiges Ziel hat man sich einen Anteil von zehn bis 15 Prozent am gesamten schwedischen Wohnungsbau gesetzt, der innerhalb des SABO Kombohus-Systems umgesetzt werden soll.

Perspektive

Mit der Gewissheit, dass der Markt bereit ist für schlüsselfertige Produkte und der Erkenntnis, dass die bereits im Kombohus-System verpflichteten Bauunternehmen den Gesamtbedarf der SABO Mitgliedsunternehmen nicht decken können, entwickelte SABO einen weiteren Weg, effizient Aufträge für schlüsselfertige Mehrparteienhäuser zu erteilen: So besteht seit Februar 2016 zusätzlich die Möglichkeit, die standardisierte Auftragsplattform SABO Kombohus Flex zu nutzen. Es handelt sich dabei nicht um eine Rahmenvereinbarung, sondern um ein auf festen Parametern basierendes System, mithilfe dessen SABO Mitgliedsunternehmen neue Gebäude auf dem freien Markt, wo lokale, nationale oder internationale Wettbewerber konkurrieren, einkaufen können. Die Häuser sind weiterhin schlüsselfertig und sollen 25 Prozent unter dem Marktpreis liegen, bei gleichbleibend hoher Qualität.

Mit dem Kombohus-Konzept können Kosten um 25 Prozent gesenkt werden – auf einem vergleichsweise hochpreisigen schwedischen Markt. Glauben Sie, dass dieses Konzept bereits in europäischen oder dem deutschen Markt funktionieren könnte – und wäre es wettbewerbsfähig? Mit einem Konzept wie dem Kombohus könnten Länder, die ihren Wohnungsbau ankurbeln müssen, auf dieselbe Art und Weise vorgehen. Dabei gilt es, zwei wichtige Faktoren zu beachten:

1. Solche Wohnungen sollten an Orten gebaut werden, wo sie stadtplanerisch sinnvoll integriert werden können, nicht aber in jede Bebauungslücke.
2. Den Bauunternehmen muss die Möglichkeit eingeräumt werden, das zu entwickeln und zu liefern, was sie am besten können. Der Versuch, ihre Arbeit zu kontrollieren und einzuschränken, wäre dem Gesamtunterfangen nicht dienlich. ←



Kundenwünsche trifft man anders ...

immotion® – die Software für die komplette Wohnungswirtschaft:

- führende Technologie
- einfache Bedienung
- ausgereifte Branchentiefe
- effiziente Prozesse
- flexibles Reporting
- individuelle Anpassbarkeit

Überzeugen Sie sich selbst und lernen Sie immotion® kennen. Mehr Infos auf www.gap-group.de oder per Telefon unter 0421-49134422.



Einfach anders. Einfach besser.