

## „Wir sind unsere eigene Zielgruppe“

Sie entwickeln Immobilienprojekte, sie bauen, sie entwerfen Möbel – und eine Architektur-galerie betreiben sie auch noch: Die Juristin Ana Vollenbroich und die Architektin Annelen Schmidt-Vollenbroich haben 2016 „Nidus“ in Düsseldorf gegründet. Gerade sanieren sie eine Kirche aus den späten Siebzigerjahren, im Herbst ziehen sie mit Büro und Galerie dort ein. Wir trafen die beiden in Berlin und sprachen mit ihnen über schlechte Nachrichten, Frauen in der Immobilienbranche und welche Qualitäten ihnen im Wohnungsbau wichtig sind.

Interview:  
Jasmin Jouhar

**BAUMEISTER:** Die Zinsen, die Baukosten, die Grundstückspreise: Kann man überhaupt noch leistbaren Wohnraum schaffen?

**ANA VOLLENBROICH:** Es ist wirklich schwierig zu rechnen im Moment, gerade in Innenstadtlagen. Eine Möglichkeit, die Gesamtkosten zu reduzieren, wäre, andere Stadtgebiete und Städte einzubeziehen. Und auf vereinfachte Art zu bauen.

**ANNELEN SCHMIDT-VOLLENBROICH:** Was dazu kommt: Wir sind in Deutschland komplett überreguliert. Das ist ein großes Problem. Genehmigungsrisiken beispielsweise verteuern die Prozesse extrem. Damit kämpfen wir tagtäglich. Baugenehmigungen dauern viel zu lange.

**A V:** Diese langen Zeiträume sind kaum zu überblicken. Man muss den Finanzbedarf eines Projekts in die Zukunft prognostizieren – realisiert man es im Laufe von drei Jahren? Vielleicht sind es auch fünf, weil die Baugenehmigung leider in der Poststelle hängengeblieben ist.

**A S-V:** Das ist uns wirklich passiert. Wir warten noch.

**B:** Stichwort Überregulierung: Habt ihr konkrete Beispiele, die nerven?

**A S-V:** Schallschutz ist ein gutes Beispiel. Welchen Standard an Schallschutz man zwischen den Einheiten eines Wohnhauses erzielen muss! Das ist unglaublich teuer, man könnte das viel einfacher bauen.

Sofa aus geölter Eiche mit waschbarem Bouclé-Bezug von Nidus

FOTO: VOLKER CONRADUS



**B:** Wohnraumangel ist ein omnipräsentes Thema. Was tun?

**A V:** Es wird zwar oft gefordert, aufzustocken und nachzuverdichten. Man könnte den Bestand an vielen Stellen sehr gut weiterbauen. Das ist schneller und kostengünstiger als Neubau, weil man auf einer vorhandenen Substanz aufbaut. Das wird als dankbares Thema in der Nachhaltigkeitsdebatte aufgegriffen, aber viel zu wenig umgesetzt.

**B:** Man denkt bei neuen Wohnungen immer noch an die grüne Wiese?

**A S-V:** Das hat etwas mit Lobbyismus zu tun. Die großen Bauträger, die großen Produkthersteller forcieren solche Projekte. Aber die Bauwirtschaft funktioniert anders als, sagen wir, die Automobilindustrie. Dort gibt es fünf große Player, und das war's. Die Bauwirtschaft ist dagegen sehr ausdifferenziert, es gibt viele kleine Akteure, auch private Wohnungsanbieter. Aber die fallen in so einer Debatte schnell raus, weil sie keine Fürsprecher haben. Es muss nicht immer der große Wohnblock sein. Es kann auch ein Zwei-, Drei-, Vierfamilienhaus sein.

**B:** Was würde den kleineren Akteuren helfen?

**A V:** Die Hürden sind so hoch. Viel Bürokratie, wenig Digitalisierung. Das muss einfacher und niedriger-schwelliger gehen, gerade für Privaten.

te! Um ins Bauen zu kommen. Nehmen wir Menschen, die ein Haus erben. Sie sind mit einem Wust an Regeln konfrontiert, etwa, wenn es um die energetische Sanierung geht. Sie haben gar nicht die Möglichkeit, das Ausbaupotenzial ihrer Immobilie auszuschöpfen, womit sie die Sanierung refinanzieren könnten.

**B:** Es gab zuletzt eine regelrechte Insolvenzwelle in der Immobilienbranche. Wie ist die Stimmung?

**A V:** Wenn die Zeitung jeden Tag eine neue Insolvenz in der Branche vermeldet, auch von guten Projektentwicklern – das bereitet einem schon Sorgen. Auch wenn bei uns nichts im Argen liegt.

Der Stillstand ist bedrückend. Wenn sich keiner bewegt, sind wir dann selbst die ersten, die in den Markt gehen und ein neues Projekt ankaufen zu einem hohen Ankaufspreis? Wann fallen die Preise? Wann fallen die Zinsen?

**B:** Geht ihr aktuell neue Projekte an?

**A S-V:** Wir suchen neue Projekte, wir haben unsere Akquisetätigkeit nicht aufgegeben. Aber die Anzahl der Projekte, die sich rechnen, hat sich deutlich verkleinert. Man liest zwar überall, dass die Preise fallen. Aber tatsächlich fallen sie in vielen Bereichen gar nicht.

**A V:** Die Preise fallen nur im Mittelwert, in unserem Segment kaum.



Links: Die Otto-Kirche von 1977 in Düsseldorf (Architekt: Hermann Rauch) wird als Galerie und Büro umgewidmet. Links unten: Stadthaus, rechts unten: Kreuzberghof, ebenfalls in Düsseldorf

„Je weniger Technik, desto weniger muss man später rausreißen.“



FOTO UNTEN LINKS: VOLKER CONRADUS, UNTEN RECHTS: JONAS BLOCH; PORTRÄT: NIKKI MCCLARRON

B: Wie definiert ihr eure Zielgruppe, euer Segment?

A S-V: Das ist eine gute Frage. Wir sind nicht mit konkreten Vorgaben unterwegs. Wir entscheiden viel übers Bauchgefühl.

A V: Unsere Projekte sind zweifellos hochpreisig, Luxus, wenn man will. Aber was heißt Luxus? Goldene Wasserhähne? Oder ist es Luxus, einen Architekten zu beauftragen und das Projekt durchplanen zu lassen? Das ist ein intellektueller Luxus, den man sich leisten möchte.

A S-V: Wir suchen entweder nach einem spannenden Ort oder einer spannenden Architektur, und dann überlegen wir, wer dazu passen könnte.

A V: Wir würden in jedes Projekt am liebsten selbst einziehen. Wir sind unsere eigene Zielgruppe.

B: Welche Qualitäten sind euch wichtig, wenn ihr Wohnräume plant?

A S-V: Wir legen sehr viel Wert auf räumliche Flexibilität. Die Gebäudestruktur ist das A und O. Für Kunden ist das manchmal ein wenig trocken, in Gesprächen müssen wir oft zum Stift greifen, um das zu erklären. Aber wir merken es beim Umbau von Bestand, was eine gute Struktur ist. Ob man viel verändern muss, ob sie sich an ein wandelndes Leben anpassen lässt. Und das gilt für jede Gebäudekategorie, das hat nichts mit Luxus zu tun. Darüber hinaus legen wir viel Wert darauf, Lowtech zu bauen. Das haben wir auch aus dem Bestand gelernt. Je weniger Technik, desto weniger muss man später wieder rausreißen. Eine weitere Qualität sind gute Materialien, daran hat man lange Freude. Es werden immer noch viel zu viele Materialien verbaut, die mit der Zeit nicht schöner werden, sondern schlechter.

B: Wie habt ihr das geschafft, euer Unternehmen aufzubauen? Woher kam das Startkapital?

A V: Wir haben vorher beide gearbeitet und ein bisschen was gespart. Wir haben uns etwas Geld in der Familie geliehen. Und dann haben wir die Bankentour gemacht. Das

war eine lange Tour. Wir haben sehr viele Klinken geputzt und sehr viele Absagen bekommen. Letztlich kam uns der Zufall zur Hilfe: In einer Bank gab es einen personellen Wechsel. Deshalb hat der Vorstand selbst den Termin mit uns gemacht. Er hat an uns geglaubt.

A S-V: Mit ihm arbeiten wir bis heute zusammen. Es hat sich ein Vertrauensverhältnis entwickelt. Das gibt uns in einer Zeit wie jetzt ein gutes Gefühl, einen Partner zu haben, auf den wir vertrauen können.

B: Ihr als junge Frauen und als Paar in der Immobilienbranche – in wie viele entgeisterte Gesichter habt ihr über die Jahre geschaut?

A S-V: In zahlreiche. Wirklich zahlreiche. Gerade gestern haben wir uns darüber unterhalten. Es hört nicht auf.

A V: Die Leute glauben einfach nicht, dass wir das machen. Die denken sich die wildesten Stories aus, was wohl dahinterstecken könnte. Dann heißt es, die sind versorgt, die haben irgendwelche Leute mit Geld im Unternehmen. Stimmt nicht, ist aber okay, trägt zur Mythenbildung bei (beide lachen).

A S-V: Manchmal werden wir tatsächlich gefragt, ob sich unsere Projekte denn überhaupt rechnen müssen.

A V: Am Anfang haben wir gar nicht darüber gesprochen, dass wir ein Paar sind.

A S-V: Manche denken, wir sind Schwestern oder Schwägerinnen. Der erste Gedanke ist nicht, dass wir ein Paar sind. Niemals.

A V: An guten Tagen ist es lustig. An schlechten Tagen ist es anstrengend und auch ernüchternd. Warum wird man nicht ernst genommen? Man muss sich so oft Respekt verschaffen. Auf zwei Männer in unserem Alter würden die Menschen anders reagieren.

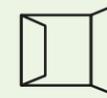
A S-V: Man hört es immer wieder, und es sind keine Floskeln: Als Frau muss man mehr leisten.

B: Mit eurer Galerie betreibt ihr auch Architekturvermittlung. Warum ist euch das ein Anliegen?

A V: Jetzt, während wir auf die neuen Räume warten, vermisse ich die Galerie richtig. Es fühlt sich an, als würde ein Teil von uns fehlen. Es ist wichtig, dass wir über die Immobilienwelt hinausschauen. Daraus entstehen neue Ideen, neue Konzepte.

A S-V: Ich mochte Geschichte schon immer gerne, schon in der Schule. Von früher lernen, ohne dass man konserviert. Ich habe es auch immer als bereichernd empfunden, die Perspektive zu wechseln. So ist das auch mit der Galerie. Da kommt immer wieder ein neuer Impuls rein. Es öffnet den Kopf.

A V: Und wenn man an die ganzen schlechten Nachrichten denkt, über die wir gesprochen haben – da ist es umso besser, die Galerie zu haben. „Food for thought“, ein offenes Haus, Leute kommen zusammen, Austausch.



v.l. Annelen Schmidt-Vollenbroich, Ana Vollenbroich