„In gemeinsamem Prozess mehr erzielen“

Warum Investor Cube Real Estate mit den Nachbarn redet, erklärt Geschäftsführer Tilman Gartmeier

Ein solcher Dialog zwischen Investor, Nachbarn und Politik ist selten: Als sich gegen die Pläne für das Grundstück neben dem B8-Center Widerstand formierte, verwarf der Investor Cube Real Estate die Idee, ein Hotel zu bauen. Geschäftsführer Tilman Gartmeier spricht über das Miteinander bei dem Projekt.

Tilman Gartmeier ist Geschäftsführer bei Cube Real Estate. FOTO: CUBE REAL ESTATE

Herr Gartmeier, wie kommt ein Investor dazu, von seinen Plänen abzurücken, obwohl er es rechtlich gar nicht muss?

Tilman Gartmeier: Wir haben festgestellt, dass wir in einem gemeinsamen Prozess mehr erzielen können – für uns, für das Projekt und auch die Nachbarschaft –, als wenn wir auf Konfrontation gehen. Dieser Weg mit der Planwerkstatt ist für uns bedingt neu. Deswegen sind wir auch gespannt. Dahinter steht natürlich für uns das Interesse, das Projekt zeitnah und erfolgreich umzusetzen.

Haben Sie sich schon mal auf eine Zusammenarbeit mit Bürgern eingelassen?

Unser allererstes Projekt im Rheingau sollte auf einem ehemaligen Weinanbaugrundstück entstehen, und da war klar, dass wir die gesamte Nachbarschaft und die Politik dabei haben werden.

Weil alle erstmal gegen Ihre Pläne waren?

Die erste Reaktion war: Der Weinberg bleibt da. Weil der Weinberg aber direkt neben der einzigen Hochschule der Region lag, die stark darunter litt, dass es keine Studentenwohnungen gab, konnten wir in vielen Gespräche die Menschen schließlich von unseren Plänen überzeugen. Am Ende haben wir es geschafft, einen Konsens zu finden. Es war zwar keine Planwerkstatt, aber ein moderiertes Bebauungsplanverfahren, in dem wir von Anfang an viel aktiver auf die Nachbarschaft zugegangen sind, als wir es hier an der Kiefernstraße gemacht haben.

Wenn sie im Rheingau schon die Erfahrung gemacht haben, dass es Widerstand geben kann, wieso haben Sie in Düsseldorf nicht direkt den Kontakt zu den Anwohnern gesucht? Oder dachten Sie vielleicht etwas blauäugig, dass die Düsseldorfer wohl daran gewöhnt sind, dass überall gebaut wird?

Die Antwort ist ganz einfach: Es gab bestehendes Baurecht. Deshalb nahmen wir an, dass die Nutzung, über die wir nachgedacht haben, zu keinerlei Konfrontationen führen würden.

Haben Sie nie Kiefernstraße und die Historie der Straße gegoogelt?

Sie werden lachen, wir haben natürlich die Kiefernstraße gegoogelt, und gerade deswegen das Hauptaugenmerk auf möblierte Appartements gelegt. Die ganze Story hat Sinn gemacht. Blauäugig waren wir nicht, haben aber vielleicht den einen oder anderen Gedanken nicht weit genug gedacht.

Wie ist das denn nun bei zukünftigen Bauprojekten? Haben Sie aus der Causa Kiefernstraße gelernt?

Wir haben Erfahrungen dazugewonnen, ich glaube aber nicht, dass wir bei jedem Projekt die Nachbarschaft in dieser Intensität einbeziehen können, wenn bereits Baurecht besteht. Am Ende des Tages geht es darum, Wohnraum zu schaffen. Zeit tut uns weh, weil sie uns Geld kostet. Wenn es einen durch die Politik, Verwaltung und Nachbarschaft festgelegten und beschwerdefrei in Kraft getretenen Bebauungsplan gibt, dann gehen wir davon aus, dass die Nutzung, die darin festgeschrieben ist, da auch hin soll und es eine Bereitschaft gibt, das zu akzeptieren.

Befürchten Sie nicht, dass Sie einen Präzedenzfall geschaffen haben, weil es an der Erkrather Straße auch bestehendes Baurecht gibt?

Hätte uns jemand gesagt, dass die Nachbarschaft sehr früh einen offenen Dialog erwartet, dann hätten wir das getan. Wir mussten viel umdenken, die Hotelplanung erstmal emotional und dann technisch verwerfen, was uns nicht leicht gefallen ist. Wenn wir diesen Weg gar nicht erst hätten gehen müssen, weil wir vorher schon den Dialog gesucht hätten, hätten wir Zeit gespart und die Nachbarschaft hätte sich nicht über uns geärgert. Das kann vielleicht sogar ein Modus sein, der standardisiert für solche Szenarien angewendet werden kann.

Die Mikroappartements sind aber noch Bestandteil der Planung?

Bei dem Begriff Mikroappartements – wir sprechen nur von Appartements – müssen wir ein bisschen Klarheit schaffen. Man hat immer die Vorstellung, dass winzige Wohneinheiten für teures Geld vermietet werden, in die die Leute eingepfercht werden. Die Wurzeln unserer Firma sind Studentenwohnungen und Studentenwohngemeinschaften. Und das passt auch an die Erkrather Straße.

Also kleine Wohnungen, die bezahlbar sind.

Der Begriff „Bezahlbar“ ist immer aus Sicht des Betrachters zu sehen.

Wir reden über Studenten.

Ein kleines Appartement liegt bei uns zwischen 20 und 30 Quadratmeter, es ist komplett möbliert. Junge Menschen können mit ihrem Koffer einziehen und müssen nicht zu Ikea, nicht zum Telefonanbieter, nicht zu den Stadtwerken. Sie können einziehen und loswohnen.

Was kostet eine solche Studentenwohnung denn bei Ihnen?

In einem Neubau haben Sie tendenziell immer einen höheren Mietpreis. 500 Euro für 20 Quadratmeter lassen sich leicht runterrechnen: Darin sind die Nebenkosten enthalten, die Sie in jeder anderen Wohnung auch haben, Strom und Internet sind inklusive, die Sie sonst separat bezahlen sowie alle Verbrauchskosten für Wasser und Heizung. Das Ganze macht ungefähr 120 Euro aus. Die Möbel liegen bei 80 bis 100 Euro pro Monat. Damit sind wir ungefähr bei 300 Euro Kaltmiete. Wenn Sie die durch 20 Quadratmeter teilen, sind Sie bei einem Satz, den Sie auf dem Wohnungsmarkt in Düsseldorf für Neubauwohnungen finden. Das ist immer noch nicht günstig, keine Frage. Aber es sind nicht 500 Euro durch 20 Quadratmeter.

Wie kamen Sie auf die Idee, Mikroappartements zu schaffen?

Durch ein Praktikum in Frankfurt. Ich bekam damals 1000 Euro Gehalt, musste die Hälfte fürs Wohnen ausgeben. Für das Geld habe ich außerhalb der Stadtgrenze in einem nicht genehmigten, ausgebauten Keller gewohnt, in dem die Möbel der Mutter der Vermieterin standen. Und das kostete 500 Euro warm. Da hat sich in den Grundzügen die Idee für kleinteiliges, möbliertes Wohnen entwickelt.

Wie groß ist Ihre Wohnung heute?

Ich wohne in einem Reihenhaus im Kölner Westen.

Zurück zur Planwerkstatt. Die Anwohner wünschen sich Platz für Kultur, für Kinder und Alte, für Menschen, die nicht so viel Geld mitbringen. Sie sind Investor und haben doch sicher keinen karitativen Hintergrund.

Das ist richtig.

Wie weit würden Sie mitziehen, bis Sie sagen, das ist finanziell nicht mehr tragbar für uns?

Wir kommunizieren offen, dass die Erkrather Straße weiterhin ein wirtschaftliches Projekt für uns ist. Wir haben gesagt, es muss einen Mix geben. Wir sind bereit, darüber zu sprechen, wie sich dieser Mix zusammensetzt, und Nutzergruppen aufzunehmen, über die wir vorher nicht nachgedacht hätten.

Zum Beispiel?

Atelierwohnen zum Beispiel oder eine Kita. Wir hoffen jetzt auf Pragmatismus und das Verständnis für die gegenseitige Position, um zu einem Ergebnis zu kommen. Wir wollen Objekte schaffen, die Menschen zusammenbringen. Das ist nachhaltiger als reine Studentenhäuser, wie es sie in Berlin gibt.

Gibt es denn einen Zeitplan für die Kiefernstraße?

Wir würden gerne im Mai zu einem Ergebnis kommen, das dann der Bezirksvertretung vorgelegt werden soll.

Wann könnten Sie mit dem Bauen loslegen?

Wenn wir unsere Hausaufgaben machen, sollten wir den Bauantrag Ende 2020 einreichen, anfangen könnten wir dann, wenn alles gut wird, im Winter 2021.

Nicole Kampe und Nicole Lange stellten die Fragen