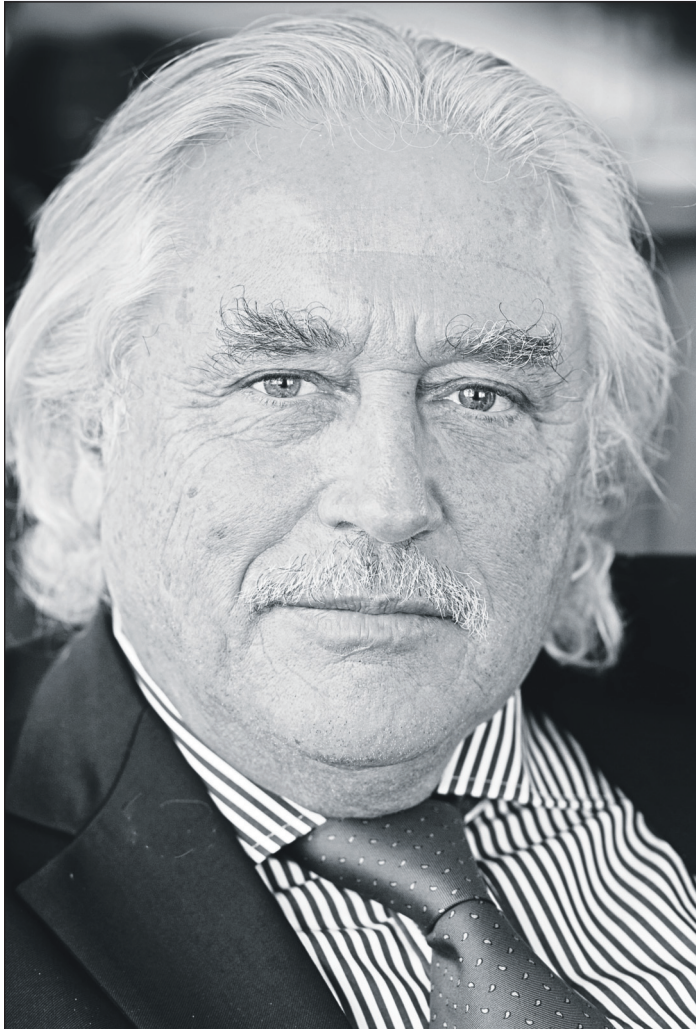


75 Jahre Unmüßig



Peter Unmüßig

Bild: Klaus Polkowski

Wir feiern, dieses Jahr - jedoch anders: keine Reden, kein Konzert, keine Party, keine Gala.

Aber wir wollen Ihnen Geschichten erzählen, hoffentlich interessante, vielleicht auch amüsante von und zu Unmüßig und Unmüßig. Einmal im Monat. Von Februar bis Dezember.

Wer ist und was macht Unmüßig

Unmüßig ist ein Familienunternehmen in 2. und im Übergang zur 3. Generation. Hans-Peter Unmüßig hat das Unternehmen als Baufirma übernommen und änderte das Tätigkeitsfeld des Unternehmens von der Bauunternehmung zum Projektentwickler. Im

Zeitraum der letzten 40 Jahre erstellte Unmüßig über 1,5 Mio. Quadratmeter Nutzfläche in den Bereichen Einzelhandel, Büro und Dienstleistung, Freizeit, Hotel und Wohnen, was einem Investitionsvolumen von rund 2,5 Mrd. Euro entspricht.

Projektentwicklung was ist das?

Peter Unmüßig erklärt:

Am anschaulichsten lässt sich das vielleicht anhand der Westarkaden erklären, eine der spektakulärsten Projektentwicklung in Freiburg der letzten Jahre :

Ausgangssituation mitten im Wohngebiet des Freiburger Westens war eine seit 20 Jahren existierende Branche, ehemaliges Gelände einer Holzhandelsfirma. Nach deren Wegzug war auf dem Gelände ein gut gehender Rewe Supermarkt, der abgebrannt war. Ansonsten waren in der Nachbarschaft Ein- und Mehrfamilienhäuser, Bäcker und Metzger, Apotheke, Reinigung. 7 Firmen hatten bereits versucht eine Lösung für das Grundstück zu finden, waren aber alle gescheitert. Damit wusste ich, was vermutlich nicht funktionierte und auch, was funktionieren könnte, da der Supermarkt sehr erfolgreich war. Die Anwohner vermissten Rewe sehr. Somit wusste ich auch, wenn ich mit diesem großen Einzelhändler einen Mietvertrag abschließen könnte, würden auch die kleinen Einzelhändler folgen. Die Kleinen vertrauen darauf, dass die Kundenfrequenz dank des Großen überdurchschnittlich sein wird. Außerdem herrschte und herrscht ja immer noch großer Wohnraummangel in Freiburg und zwar Mangel an bezahlbaren Mietwohnungen unterschiedlicher Größe. Da-

mit hatte ich schon zwei gute Argumente für meine

Idee, die damit geboren war: das Städtle in der Stadt

Ich wollte ein Stadtquartier entwickeln, in dem man günstig wohnen, einkaufen, verweilen, seine Freizeit verbringen und idealerweise in der Nähe arbeiten kann. Eine kleine Stadt, eher eine Gasse entlang derer rechts und links Läden des täglichen Bedarfs, kleine Cafe, Restaurants sich aneinander reihen und darüber die Wohnungen gemischt mit einem Anteil Sozialwohnungen. Ergänzt durch ein Parkhaus, mit einem großen Bereich für Fahrräder. Und eine Kita.

Das war das Ziel, das es zu erreichen galt.

7 Jahre sollte es dauern bis die Idee „in Beton gegossen“ und Realität geworden war.

Die Idee ist nur der erste Teil der Projektentwicklung, der kreative, künstlerische. Die Umsetzung in konkrete Planung ist der anstrengende zweite Teil. Hier braucht es klare Regeln, harte Arbeit, Kompetenz und Realismus, betriebswirtschaftliches Know How, Verständnis der kommunalen Abläufe, permanente Beobachtung der Marktentwicklung und Gesetzesänderungen. Manchmal müssen Umwege eingeschlagen werden, wenn sich z.B. Bauvorschriften ändern, z.B wie bei den Westarkaden die Vorschriften zur Wärmedämmung. Der aktuelle Stand muss permanent mit dem zu erreichenden Ziel abgeglichen werden, um immer gegensteuern zu können. Ein Projektentwickler arbeitet gewissermaßen wie ein Jongleur: Die Kunst besteht darin, alle Bälle möglichst lange in der Luft zu halten und sie dann, nach einer

festgelegten Choreographie, auf die Erde zu bringen.

Entwickeln und Umsetzen ist deshalb der längere und komplexe Prozess, die Bauausführung liegt da bei nur ca. 30% der gesamten Projektentwicklung.



In den Westarkaden gibt es 275 Zweibis Fünfstufiger-Wohnungen, davon 30 Prozent im geförderten Wohnungsbau - also mit Mietpreisen, die deutlich unter dem Freiburger Mietspiegel liegen.

Nach den Schritten Idee, Ziel, Entwickeln und Umsetzen stellt sich die Frage **Wie finde ich den Investor, unseren Kunden?**

Unsere Kunden sind z.B. Pensionskassen. Sie vertrauen darauf, dass wir ihnen auf lange Zeit eine gute Kapitalanlage und eine vernünftige Rendite für ihr Investment bieten können. Denn hinter den Pensionskassen stehen wiederum Menschen, die darauf vertrauen, dass ihre Altersbezüge über Jahr-

zehnte gesichert sind. Ich muss gute, nachvollziehbare Argumente haben, dass z.B. mit dem Projekt Westarkaden wirklich die erwartete Rendite zu erwirtschaften ist.

Das sind Argumente wie:

■ In den Westarkaden gibt es 275 Zweibis Fünfstufiger-Wohnungen davon 30 Prozent im geförderten Wohnungsbau - also mit Mietpreisen, die deutlich unter dem Freiburger Mietspiegel liegen.

■ Und: wer hier wohnt in diesen Wohnungen, der wohnt mitten in der Stadt. Hier im Westen brummt Freiburg, sozusagen um die Ecke befindet sich das Freiburger Universitätsklinikum, die Freiburger Messe, das Fraunhofer Institut, potentielle Arbeitgeber.

■ Westarkaden das ist das ideale Nebeneinander von Wohnen und Infrastruktur. Es gibt einen ziemlich ausgewogenen Branchenmix an Einzelhandelsgeschäften, aber auch kleine Restaurants und Cafes, die zum Verweilen einladen.

■ Die Autos bleiben draußen: Für die Westarkaden-Bewohner gibt es ein Parkhaus mit 320 Abstellplätzen und noch einmal 400 für die Besucher. Zu den Wohnungen gehört aber auch eine große Fahrradgarage und im Gässle sind insgesamt Fahrradständer für 220 Räder verteilt. Es sind vor allem auch junge Familien, die in den Westarkaden einen echt städtischen Wohnsitz gefunden haben - eine Kita ist über dem Parkhaus, alle Schulen sind gut erreichbar, der öffentliche Nahverkehr ist ebenfalls sozusagen direkt vor der Haustür positioniert.

Ausschlaggebend für den Investor sind am Ende Transparenz, Glaubwürdigkeit und Vertrauen.