

Fertighaus

Öko-Villa

Architektur für Kunstsammler

▶ Die Idee, Fertighäuser mit dem Namen und Entwurf bekannter Architekten zu verknüpfen, gab es schon öfter. Die Libeskind-Villa jedoch packt dieses Konzept ganz anders an.



Der rechte Winkel dominiert hier nicht, ganz wie es der Handschrift seines berühmten Schöpfers entspricht. Das Gebäude ist mehr eine bewohnbare Skulptur als ein klassisches Wohnhaus, eine außergewöhnliche Villa für außergewöhnliche Bewohner. Und nur die sollen es erwerben.

Entworfen hat sie der New Yorker Stararchitekt Daniel Libeskind, in Deutschland bekannt durch den Bau des Jüdischen Museums in Berlin. Und nach ihrem Entwerfer ist sie auch benannt, denn dessen klangvoller Name ist das wichtigste Verkaufsargument. Mit Unterstützung mehrerer Partnerunternehmen wird die Libeskind-Villa zur Zeit erstmals realisiert – als Empfangsgebäude der Firma Rheinzink im nordrhein-westfälischen Datteln.

Ein Produkt braucht eine klar definierte Zielgruppe

Mit dem Richtfest am 13. Mai 2009 fiel auch der Startschuss für den weltweit geplanten Vertrieb des „Design-Öko-Fertighauses“. Sein Konzept sieht eine serielle Herstellung kombiniert mit individueller Exklusivität vor: sog. „Signature Series“. Entwickelt hat das die Vermarktungsgesellschaft Proportion aus Berlin.

Die Idee entstand vor etwa zwei Jahren. Die drei Gesellschafter des Startup-Unternehmens wollten

„etwas mit Architektur machen“, wie Geschäftsführer Dr. Michael Merz rückblickend erzählt. Irgendwie kamen sie auf die Idee eines extravaganteren Designhauses in Holz. Bei der Recherche stellten sie fest, dass es bereits verschiedene Geschäftsmodelle gab, die Entwürfe bekannter Architekten mit dem Fertighaus-Konzept kombinierten.

Proportion mussten auch zur Kenntnis nehmen, dass die meist kein Verkaufserfolg waren. Das schreckte sie nicht ab, nach dem Grund suchen, um es besser zu machen. Und sie fanden auch einen entscheidenden: Die Zielgruppe war jeweils zu unbestimmt und ließ die Vermarktung ins Leere laufen.

Damit war das Unternehmenskonzept schon klar definiert: Proportion will Plattform für eine Marktnische sein und Stararchitektur anbieten – authentisch und reproduzierbar. Die Zielgruppe ist klar definiert: stilbewusste Individualisten mit hohem Designanspruch.

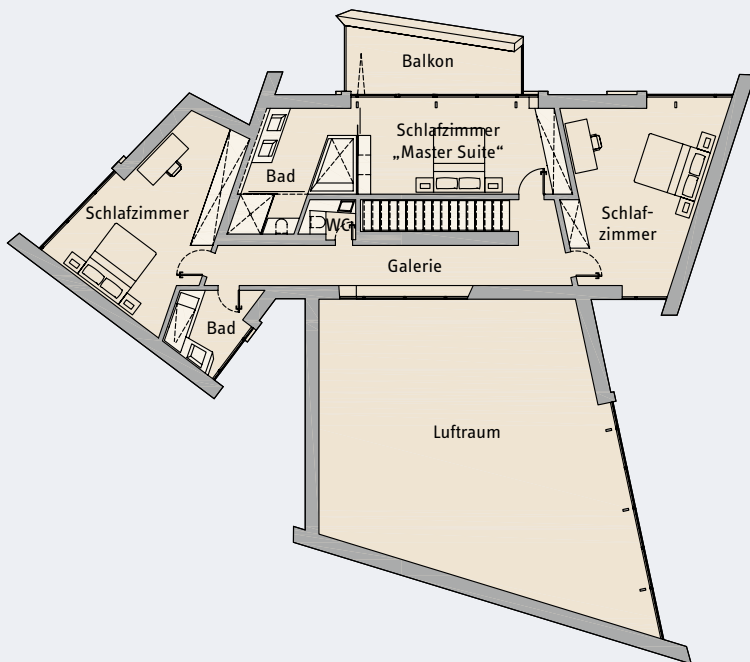
Zur Idee gesellte sich der Umstand, dass einer der Gesellschafter bereits Kontakt zu Libeskind hatte. Auf die Anfrage, ob er sich vorstellen könne, ein Gebäude zu entwerfen, zeigte er sich sofort interessiert und sagte etwas später zu. Als weiteren Kooperationspartner holte man den Hersteller Rheinzink ins Boot, denn mit dem hatte Libeskind bereits erfolgreich zusammengearbeitet.

► Wenn die Volumen der einzelnen Baukörper aufeinander treffen, wird es dramatisch

◀ Jeder Innenraum besitzt eine markante Form, die sich außen abbildet. Hier zu sehen: der große Wohnraum und das Gästezimmer



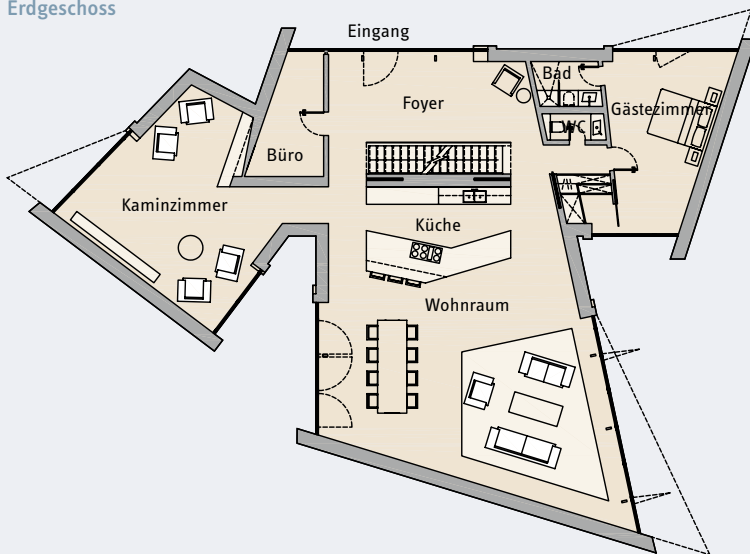
Obergeschoss



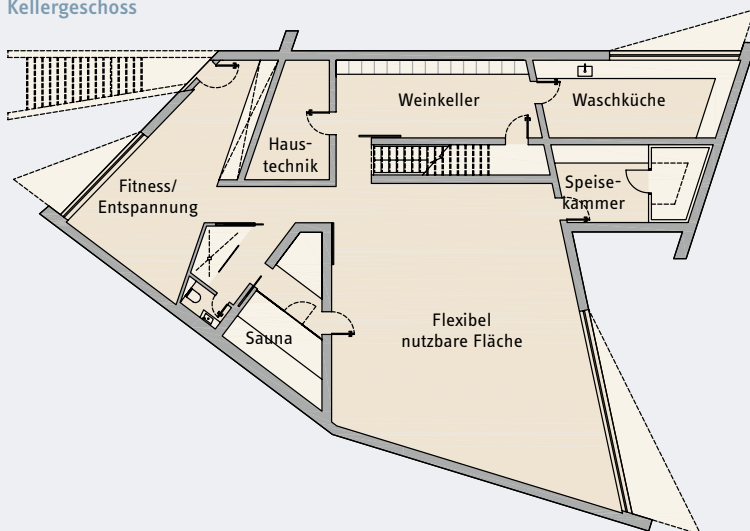
► Erdgeschoss: Blick vom Eingang durchs großzügige Foyer mit einer einläufigen Treppe



Erdgeschoss



Kellergeschoss



Stararchitektur zum Wohnen ist eine Marktlücke

„Unser Konzept schlägt eine Brücke zwischen privatem Bauherr und Stararchitekt. Denn Stararchitekten bauen fast nur Großprojekte und selten Wohnhäuser für Privatpersonen. Proportion bietet nun diese Möglichkeit“, erklärt Merz den Kerngedanken der Geschäftsidee.

Libeskind orientierte sich bei seinem Entwurf an dem, was er für sich selber bauen würde, und nicht daran, was der kleinste gemeinsame Nenner einer möglichst breiten Käuferschicht sein könnte. Die Villa ist auch nicht die Umsetzung konkreter Kundenwünsche, sondern etwas, worauf der Kunde von selbst niemals gekommen wäre. Sie verkörpert durch und durch die Entwurfsphilosophie des Architekten. Doch gerade diese Authentizität macht den Reiz des Bauwerks aus. Und in ihr sieht Merz den Schlüssel zur Kaufentscheidung bei einer bestimmten Kundengruppe.

Leisten können muss man sich die Villa natürlich. Das zweigeschossige, zinkbekleidete Gebäude besitzt eine Wohnfläche von 515 m² und soll zwischen zwei und drei Millionen Euro kosten, vielleicht auch zwischen drei und vier Millionen, je nachdem, wo sie aufgestellt wird.



PROPORTION GMBH

▲ Obergeschoss:
Das größte
von drei Schlaf-
zimmern,
die „Master Suite“
mit Balkon
und Badezimmer

Exklusives verkauft man dezent und nicht laut

Was die Vermarktung betrifft, so setzt Proportion bewusst auf wenig Werbung, dafür umso mehr auf Empfehlung. Haus und zukünftige Eigentümer sollen quasi selber zueinander finden. Zum Beispiel, indem sie es irgendwo abgebildet sehen. Liebe auf den ersten Blick sozusagen. Der Prototyp von Rheinzink könnte schon so etwas auslösen.

Möglich ist aber auch, dass Kaufinteressierte beim Besuch eines Immobilienmaklers darauf stoßen. Proportion hat eine Handvoll spezialisierter Häuser mit entsprechenden Exposés ausgestattet. Das ist dann marketingmäßig aber schon alles.

Bei jedem Kauf einer Libeskind-Villa garantiert ein Gebietsschutz dem Bauherrn, dass Proportion das Gebäude in seiner Region kein zweites Mal mehr verkauft. Ausstattungsvarianten und ortsspezifische Anpassungen an das jeweilige Grundstück durch das Büro Libeskind sorgen für individuelle Eigenheiten und machen somit jede Villa zum unverwechselbaren Unikat. Darüber hinaus ist auch die „Gesamtauflage“ limitiert: Weltweit werden nur maximal 30 Exemplare errichtet, dann wird der Vertrieb eingestellt.

Niedrigenergiestandard trotz freier Formgebung

Für die Architektur gab es keinerlei Vorgaben – im Gegenteil: Sie sollte sich weder durch Kriterien der Vorfertigung noch durch andere Zwänge einengen lassen. Oberste Priorität hatte der freie architektonische Entwurf. Deshalb konnte Proportion auch Libeskind für ihre Idee begeistern und gewinnen. Und für die qualitativ hochwertige Bausubstanz holten sie sich namhafte Spezialisten als Partner ins Boot. Ihnen allein steht die Montage, Ausführung und Fertigstellung zu.

Auch die Energieeffizienz gehört zum Gebäudekonzept. Serienmäßig sorgen eine im Blechdach integrierte Solarthermie-Anlage und eine Wärmepumpe für KfW-40-Standard. Die 36 cm dicke Gebäudehülle erreicht im Schnitt einen U-Wert von 0,11 W/(m²K). Den Wandkern bilden 24 cm dick ausgedämmte Holzrahmenbau-Elemente.

Ein intelligenter Fußbodenaufbau sorgt für die Beheizung und Kühlung der Raumluft mit der Möglichkeit der Wärmerückgewinnung. Das Empfangsgebäude in Datteln erreicht sogar Passivhausstandard.

Dipl.-Ing. (FH) Susanne Jacob-Freitag,
Karlsruhe ■

► Steckbrief

Bauvorhaben:

„Libeskind-Villa“
www.libeskind-villa.com

Prototyp:

Empfangsgebäude der
Rheinzink GmbH & Co. KG
D-45711 Datteln
www.rheinzink.de

Bauweise:

Werkseitig vorgefertigte
Holzrahmenbau-Großelemente

Energiestandard:

Datteln: 15 kWh/(m²a)
Standard: 40 kWh/(m²a)

Baukosten:

3 bis 4 Mio. Euro (je nach Ort,
Grundstück und Ausstattung)

Nettowohnfläche:

Obergeschoss: 200 m²
Erdgeschoss: 200 m²
Kellergeschoss: 115 m²

Architektur:

Studio Daniel Libeskind
New York, NY 10006, USA
www.daniel-libeskind.com

Marketing und Vertrieb:

proportion GmbH
D-10245 Berlin
www.proportion.cc

Holzbau:

Josef Pieper GmbH & Co. KG
D-45711 Datteln
www.holzbau-pieper.de