

„Weder der Bauträger, noch die Nachbarn sollten entscheiden“

Seine Bauprojekte sind oft Thema in der Stadt, doch er selbst tritt in Deggendorf kaum in Erscheinung: Die DZ hat mit Unternehmer **Alexander Penzkofer** aus Regen über sein Geschäft als Bauträger, Wohnungspreise und Nachbar-Proteste gesprochen. Und über seine Vorstellung, wie die Stadt das Thema Nachverdichtung angehen müsste.

Herr Penzkofer, haben Sie schon von der KPE-Fraktion gehört?
Penzkofer: KEP – denn ich bin der Kleinste in der Reihe.

Wie sehen Sie das, wenn man in Deggendorf meint, drei große Bauunternehmen – Karl, Erl, Penzkofer – bestimmen das Baugeschehen in der Stadt?

Penzkofer: Sicher spielen wir da eine Rolle, weil wir markante Punkte bebauen, die die Stadt mitprägen. Das Bauen ist natürlich unser Geschäft. Tatsache ist aber auch: Es sind in den letzten Jahren viele Projekte verwirklicht worden, die das Stadtbild sehr positiv verändert haben und einen Mehrwert für die Bürger in Deggendorf bedeuten. Brachflächen wurden belebt und neu gestaltet, dringend benötigte Wohnungen geschaffen. Jeder der seine ganz. Penzkofer Bau baut natürlich auch Gewerbeobjekte wie Bürogebäude, Lager- oder Produktionshallen oder Gesundheitszentren. Aber als Bauträger sind wir ausschließlich im Wohnungsbau tätig und wir verkaufen alles, behalten nichts im Bestand.

Sie machen keine Gewerbeobjekte, sondern nur Wohnungsbau?

Penzkofer: Das stimmt so nicht ganz. Penzkofer Bau baut natürlich auch Gewerbeobjekte wie Bürogebäude, Lager- oder Produktionshallen oder Gesundheitszentren. Aber als Bauträger sind wir ausschließlich im Wohnungsbau tätig und wir verkaufen alles, behalten nichts im Bestand.

„Projekte in Deggendorf machen sicher die Hälfte unserer Tätigkeit aus“

In welchem Gebiet sind Sie aktiv?

Penzkofer: Im Bayerischen Wald, im Raum Deggendorf, Straubing und entlang der A92 von Landau über Landsbut und Moosburg bis München sind wir überall als Bauträger unterwegs – zum Teil mit Projekten, die wesentlich größer sind als das, was wir in Deggendorf machen.

Deggendorf ist also kein besonders herausragender Ort für Sie?

Penzkofer: Doch. Deggendorf ist uns nicht nur wichtig, sondern sogar sehr wichtig. Wir wollen vor allem bei uns in der Region bauen, unsere Heimat mitgestalten, vor Ort etwas bewegen und dort aktiv sein, wo auch unsere Mitarbeiter daheim sind und kurze Wege zur Baustelle haben. Projekte in Deggendorf machen sicher die Hälfte unserer Tätigkeit aus.

Wie haben Sie angefangen?

Penzkofer: Die Firma haben mein Vater und ich 1997 gegründet. Mein Vater ist Kaufmann, ich bin Maurer und Zimmerer. Wir starteten als Drei-Mann-Betrieb. Wir wollten jedes Jahr ein, zwei Doppelhäuser oder einen Sechserblock selber bauen und dann verkaufen. Das hat sich dann schnell etwas größer entwickelt. Schon 1997 haben wir als privater Erschließungsträger in Mietrachung

ein sehr großes Baugebiet gemacht. Das hat dazu geführt, dass wir auch Fremdaufträge bekommen haben. Aus dem geplanten Drei-Mann-Betrieb ist nun einer mit 300 Mitarbeitern geworden. Unser Vorteil ist, dass wir viele Eigengewerke haben. Bis auf Schreiner und Maler haben wir alles in der eigenen Hand – Rohbau, Zimmerer, Trockenbau, Heizung, Elektro, Fliesen, Pflasterm...

Wie ist das Verhältnis zwischen Bauträger-Aktivitäten und Auftragsbau?

Penzkofer: Derzeit ungefähr Halbe-Halbe, wobei die Reise in Richtung 60:40 oder 70:30 geht. Die Bauträger-Aktivitäten wollen wir schon weiter vorantreiben.

Frauenstraße: „Das ist für alle Parteien nicht das, was sie sich vorgestellt haben“

Das nächste große Projekt in Deggendorf sind die Schachinger Gärten. Wann geht es da los?

Penzkofer: Da gibt es gerade erst den Aufstellungsbeschluss für den Bebauungsplan. Das heißt, wir werden frühestens Ende nächsten Jahres mit der Erschließung beginnen können, eher übernächstes Jahr.

Die Frauenstraße wird nun kein so großes Projekt mehr. Sind Sie sehr unglücklich darüber, wie das gelaufen ist?

Penzkofer: Die Lösung, die herausgekommen ist, ist für alle drei Parteien – Bauträger, Anlieger und Stadt – nicht das, was sie sich vorgestellt haben. Es wird aber keinen Fall geben, wo man es diesen drei Seiten gleichzeitig recht machen kann. Es gibt keinen Sieger, wenn wir ein großes Mehrfamilienhaus bauen, und es gibt keinen Sieger, wenn die Nachbarn es schaffen, dass wir nur ein Reihenhäuser bauen. Die Stadt ist dabei immer zwischen den Stühlen: Auf der einen Seite will sie nachverdichten und Wohnraum schaffen, auf der anderen Seite natürlich die Belange der Nachbarn berücksichtigen.

Das heißt, die Proteste von Nachbarn gehören zum Berufsrisiko von Bauträgern?

Penzkofer: So, wie es im Augenblick läuft, werden natürlich Grundstücke gekauft mit dem Hintergedanken, was man da wohl hinbringt. Natürlich führt das zu Reibereien zwischen den drei Beteiligten. Meist zerschlagen sich die anfänglichen Bedenken der Nachbarn aber schnell. Sobald der Neubau steht, sind sie oft begeistert. Wenn man in der Planung eingebremst wird, hat man ein Grundstück unter Umständen auch mal zu teuer gekauft. Ich möchte aber betonen: Wir wollen die Grundstücke nicht bis zum letzten Quadratmeter bebauen und alles ausreizen, was machbar ist, sondern versuchen, einen Mittelweg zu finden. Wichtig ist es uns, die Grundstücke

auch so zu überplanen, dass die Architektur harmonisch zum Umfeld passt. Aber dafür muss ich etwas Verhandlungsspielraum haben. Wenn ich zunächst mit der Stadt verhandeln muss und anschließend die Anlieger zu einer schon reduzierten Variante nein sagen, dann wird es schwierig. Deswegen wäre meine Wunschvorstellung, dass es ganz anders läuft.

Und zwar?

Penzkofer: Es sollte grundsätzlich weder der Nachbar noch der Bauträger sagen, wo was möglich oder wünschenswert ist. Meine Wunschvorstellung wäre, dass sich die Stadt das Stadtgebiet anschaut und für sich entscheidet, wie sie das Stadtbild prägen will: Wo kann man stark nachverdichten, wo nur maßvoll und wo gar nicht? Wo sollen Einzel-, Doppel- und Reihenhäuser stattfinden und wo Geschosswohnungsbau? Im Augenblick ist es ja so, dass erst überplant wird, wenn ein Grundstück verkauft wird. Das ist in meinen Augen der falsche Ansatz und treibt die Preisspirale an, weil Käufer wie Verkäufer auf möglichst dichte Bebauung spekulieren. Wenn die Stadt vorab klar sagen würde, was wo möglich ist, würde sich die Situation beruhigen. Natürlich würde es auch Diskussionen um das Ausmaß der Nachverdichtung geben, wenn die Stadt von sich aus tätig wird. Aber ich denke, ein Kompromiss würde sich leichter finden, wenn das schwarze Schaf Bauträger nicht dabei ist. In dem Zusammenhang möchte ich gerne mal die Architekten in Schutz nehmen.

„Das sind keine Luxuswohnungen. Der Marktpreis ist nun einmal hoch“

Die oft im Verdacht stehen, bei der Aufstellung von Bebauungsplänen für Ihre Grundstücke allein Ihren Interessen verpflichtet zu sein...

Penzkofer: Es arbeiten viele Architekten für uns. Aber sie arbeiten in keiner Weise für uns, um bei den Bebauungsplänen oder der Wohnfläche jeden Quadratmeter rauszuholen. Durch die Bank schauen sich die Architekten den Umgriff an. Dann stellen sie sich die Frage: Was ist in einem Gebiet verträglich? Der Architekt ist nach meiner Erfahrung dem Allgemeinwohl viel mehr verpflichtet als die Bauträger, Anlieger oder auch die Stadt.

Ein häufig gehörtes Argument in Auseinandersetzungen um Nachverdichtungs-Vorhaben lautet: Die Bauträger bauen nicht die Wohnungen, die wir bräuchten, sondern nur teure Luxuswohnungen.

Penzkofer: Wir verkaufen zu 80 Prozent an Kapitalanleger, die die Wohnungen dann vermieten. Da sind Zwei- oder Drei-Zimmerwohnungen gefragt, damit der Endpreis der Wohnung – und damit auch die Miete – nicht zu hoch wird. Als Luxuswohnung betrachte ich zum Beispiel eine Penthouse-Wohnung zur Eigennutzung. Diese Wohnungen machen keine zehn Prozent des Marktes aus. Viele machen „Luxus“ am Preis. Der Verkaufs- und Mietpreis richtet sich nach dem Marktpreis, der ist nun einmal hoch. Deggendorf ist sehr attraktiv, Studentenstadt und hat wegen der



Alexander Penzkofer hat 1997 zusammen mit seinem Vater die Baufirma gegründet. Aus dem Drei-Mann-Betrieb ist mittlerweile ein Unternehmen mit 300 Mitarbeitern geworden. Rund die Hälfte des Geschäfts macht die Firma aktuell mit Wohnungen, die sie baut und dann vor allem an Anleger verkauft. – Foto: Roland Binder

Kessellage nur begrenzte Erweiterungsmöglichkeiten. Das führt zu hoher Nachfrage und hohen Grundstückspreisen. Wenn man mehr bauen könnte, würde das den Preis senken. Die Herstellungskosten kann man ohnehin nicht mehr aufhalten, die sind in den vergangenen zehn Jahren sicher um 40 Prozent gestiegen. Das liegt an mehr Bürokratie, mehr Vorschriften, aber auch höheren Ansprüchen der Mieter an die Ausstattung.

„Geförderter Wohnungsbau rechnet sich für einen Bauträger einfach nicht“

Was müsste die Politik tun, damit der soziale Wohnungsbau wieder in Gang kommt?

Penzkofer: Geförderter Wohnungsbau rechnet sich für einen Bauträger nicht. Dem Verkäufer ist es egal, ob er mir das Grundstück für eine Wohnanlage oder für geförderten Wohnungsbau verkauft – der will das Maximale haben. Und auch die Bauweise ist exakt dieselbe wie bei einer Kapitalanlegerwohnung, weil es ja auch dieselben Vorschriften zu Schallschutz, Wärmedämmung, Barrierefreiheit oder zum Stellplatznachweis sind. Man bekommt ein bisschen Zuschuss, der aber die Deckelung der Miete nicht ausgleicht. Ich darf beim geförderten Wohnungsbau keine einzelnen Wohnungen verkaufen, sondern nur im Block. Dabei muss der Käufer feststehen, bevor ich den Förderantrag stelle. Die Bürokratie ist der Wahnsinn. Das ist nicht attraktiv.

So ist es heute. Und wie sollte es Ihrer Meinung nach sein?

Penzkofer: Wir sind wieder bei der Kommunalpolitik, die festlegen müsste, wo was stattfinden soll. Wenn klar ist, dass auf bestimmten Grundstücken nur geförderter Wohnungsbau möglich ist, hätte das direkte Auswirkung auf die Grundstückspreise. Und eigene Grundstücke dürfte die Stadt nicht zum Höchstpreis verkaufen, sondern zu einem adäquaten Preis mit der Bedingung, hierauf geförderten Wohnungsbau zu errichten.

Sie leben davon, dass möglichst viele Leute ihr Geld in Wohnungen anlegen, weil sie auf der Bank keine Zinsen mehr bekommen. Kann sich das auch wieder ändern?

Penzkofer: Die Zinspolitik wird sicher noch mindestens fünf, eher zehn Jahre so bleiben wie sie ist. Es sind aber nicht nur die Zinsen: Es fehlen so viele Wohnungen, dass die Nachfrage gar nicht nachlassen kann.

Fehlen die Wohnungen auch im Bayerischen Wald?

Penzkofer: Der Bayerische Wald ist für mich ein ganz interessantes Thema, weil ich hier daheim bin. Es gibt ja nicht so viele Mittelständler, die in Regen knapp 300 Mitarbeiter beschäftigen. Wir investieren jetzt einen zweistelligen Millionenbetrag in Regen für einen neuen Standort. Dabei haben wir uns ganz bewusst für Regen entschieden. Wir machen viele Bauträgerobjekte in Regen, Viechtach, Bischofsmais oder Rinchnach, gerade in den letzten

fünf Jahren. Und wir stellen fest, dass sehr wohl Bedarf da ist. Wir haben beispielsweise in Regen in den letzten zwei Jahren 34 Wohnungen und mehrere Doppelhäuser gebaut – die sind alle verkauft. Wir stellen fest: Es gibt keine Landflucht mehr, sondern eher eine Land-Zuflucht. Wir haben sehr viele Käufer, die aus Freising, München, Regensburg oder Stuttgart zurück wollen. Home-Office ist ein Riesenthema: Bei den großen Konzernen arbeiten jetzt viele von daheim aus und sind deshalb nicht mehr an einen Wohnort gebunden.

„Ich sehe den Bayerischen Wald als aufstrebend. Als sehr aufstrebend“

Man zieht also nicht nur im Alter zurück in den Bayerischen Wald?

Penzkofer: Nein, gerade auch für Jüngere ist der Bayerische Wald interessant. Natürlich gibt es auch Leute, die hier ihren Ruhestand verbringen wollen. Das Umfeld, die Schullandschaft, die Freizeitmöglichkeiten und natürlich die Lebenshaltungskosten sind auch für junge Familien attraktiv. Es geht dabei natürlich nicht nur ums Home-Office: Wir haben im Bayerischen Wald große Betriebe, die gut ausgebildetes Personal brauchen, gute Karrierechancen bieten und junge Leute zurück in den Bayerischen Wald locken, die für ihre Ausbildung weggegangen sind. Ich sehe den Bayerischen Wald als aufstrebend, als sehr aufstrebend.

Interview: Stefan Gabriel