

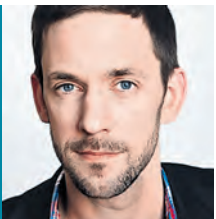


Der verwinkelte Traum

von HELLA KAISER

Die Finanzierung für das Häuschen steht – aber soll man es wirklich kaufen? Was ist mit der Bausubstanz? Die Küche erscheint zu klein, das Bad ist ungünstig geschnitten, wie könnte man's ändern? Jürgen Schnörringer kennt solche Fragen – und sie zu beantworten, ist sein Job. Im Frühjahr hat er sich in Berlin als Architekturberater selbstständig gemacht. Der 38-Jährige hat sein Architekturstudium in Karlsruhe und Delft absolviert und sich dann beruflich erstmal ausgiebig in der Welt ausprobiert. In Holland hat er gearbeitet, in Paris, in London. Um neue Gebäudeprojekte ging es da, aber eben auch um den Umbau vorhandener Immobilien.

„Oft können sich die Menschen die spätere Wirkung einer Maßnahme nicht vorstellen“, sagt der Architekturberater



Vontypisch viktorianischen Häusern in England erzählt Jürgen Schnörringer: „Wenn ein Kauf-Interessent da hineinkommt, zuckt er erst mal zurück. Nischen und Simse, alles vollgestellt, wie soll man das nutzen können?“ In solchen Fällen ginge ums „Verschlanken“, so der Experte.

Ein anderes Beispiel: Ein Ehepaar hatte sich in ein Haus verliebt, das sehr verwinkelt war. Der eigenwillige Grundriss war charmant, aber wie konnten die Räume möbliert werden? Sollte das ursprüngliche Wohnzimmer beibehalten oder ein anderer Raum dafür umgewidmet werden? Auch die Küche war zu klein. „Die Leute waren mit ihrem Traumhaus überfordert“, konstatiert Schnörringer. Er half, indem er zum Beispiel die Küche mit dem Raum nebenan verband. So wurde sie größer, und die Bewohner bekamen gleich ein praktisches Esszimmer dazu.

Auch Bäder sind eine knifflige Angelegenheit. „Oft wünschen sich die Leute ein neues Bad, haben aber keine Vorstellung davon, was das kostet.“ Er prüft dann, ob und wie sich die Wünsche der Kunden mit ihrem Budget vereinbaren lassen. Nicht immer müsse alles he-

rausgerissen und neu gemacht werden. Und oft lassen sich alte Materialien, etwa von einem ungeliebten Treppengeländer, noch anderswo im Haus nutzbringend verwenden. Jürgen Schnörringer betrachtet sich als Dienstleister, und da gilt vor allem: Der Kunde ist König. Auch wenn nicht alle (innen-)architektonischen Wünsche Sinn machen. „Oft können sich die Menschen die spätere Wirkung einer Maßnahme nicht vorstellen“, sagt der Architekturberater.

Kürzlich hatte ihn eine Dame in ihre Villa bestellt. Sie wollte die Wandteile zwischen den großen, zum Garten hin ausgerichteten Fenstern mit einer dunklen Farbe bemalen lassen. „Bloß nicht“, warnte der Experte. Dann säße sie später auf ihrem Sofa und hätte das Gefühl, auf dunkle Bretter zu schauen. Viel besser wäre es, zwischen den Fenstern helle Farben zu verstreichen und lieber die hintere Wand mit dunklen Farben zu tönen.

Ein zweistündiges Beratungsgespräch helfe vielen Kunden schon, um sich Wandlungen in Wohnung oder Haus besser vorstellen zu können, glaubt Schnörringer. Und empfiehlt beim Kauf einer Immobilie, möglichst weit in die Zukunft zu denken. Seine Eltern hatten das einst versäumt. Nun lebe sein betagter Vater allein in einem Haus mit sieben Zimmern, bewohne aber praktisch nur zwei Räume. „Die restliche Wohnfläche ist irgendwie tot“, bedauert der Sohn und findet das „gruselig“. Hätte man besser geplant, wäre ein späterer Umbau des Hauses leicht möglich gewesen.

Jürgen Schnörringer ist von seinem Konzept, für das er sich von einem Businesscoach beraten ließ, überzeugt. Aber, würde er im reichen Hamburg oder München nicht mehr Kunden finden? „Vielleicht“, überlegt der gebürtige Karlsruher. Doch in Deutschland kam für ihn eben nur Berlin in Frage, „die dynamische Großstadt mit viel kreativem Potenzial“.

Sind die Dachbalken der Immobilie gut in Schuss? Wie viele Veränderungen verträgt das Haus? Welche Möbel passen in das schicke Loft? Architekturberater Schnörringer weiß Antworten



Klein, aber oho. Für jedes Bad findet sich eine Lösung. Die Küchenzeile zu planen, war eine eher einfache Übung. Kniffliger ist der Umgang mit Wänden und Treppe im unteren Beispiel.