

MAS ETH GPB

MAS Thesis Gesamtprojektleitung Bau

Enrique Ortí López

Empresa Constructora

Der Architekt als Bauunternehmer

Referenten: Prof. Sacha Menz, Axel Paulus, Meret Alber, Ivan Bocchio

Zürich, Mai 2018

2018 Advanced Studies ETH
Kompetenz für Architekten und Ingenieure

ETH Zürich
Departement Architektur
Professur für Architektur und Bauprozess
Prof. Sacha Menz

KAI Kompetenz für Architekten und Ingenieure
www.kompetenz.ethz.ch
kompetenz@arch.ethz.ch

© 2018, KAI Kompetenz für Architekten und Ingenieure

MAS Thesis
Enrique Ortí López
Empresa Constructora
Der Architekt als Bauunternehmer
Referenten: Prof. Sacha Menz, Axel Paulus, Meret Alber,
Ivan Bocchio

Alle Rechte vorbehalten.
Das Werk einschliesslich aller seiner Teile ist
urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ausserhalb
der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne
Zustimmung von KAI Kompetenz für Architekten und
Ingenieure und dem Verfasser unzulässig und strafbar.
Das gilt besonders für Vervielfältigungen,
Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die
Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen
Systemen.

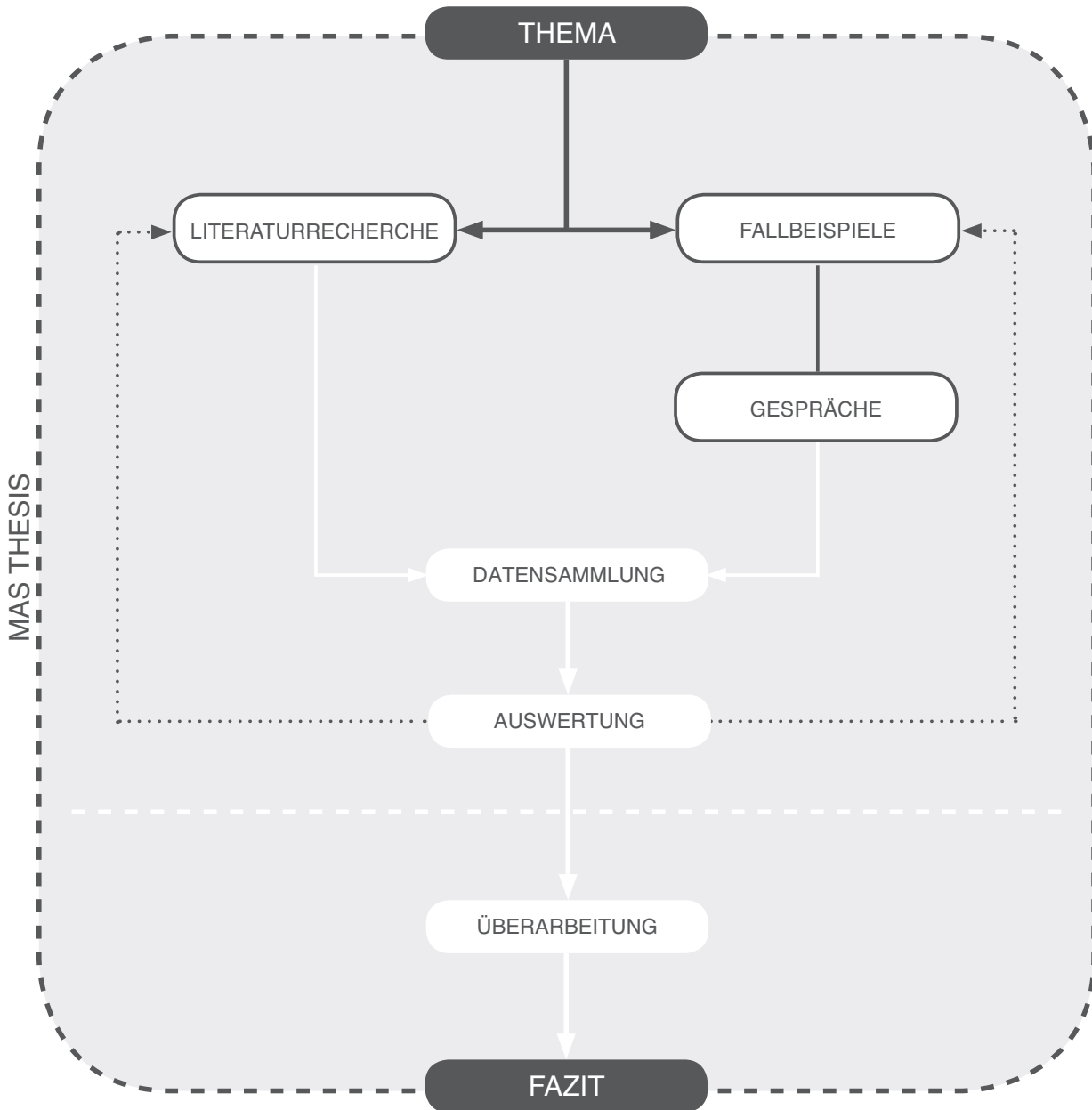
Inhalt

A	INHALTSVERZEICHNIS
D	METHODIK
E	KURZFASSUNG

MAS THESIS GESAMTPROJEKTLEITUNG BAU

1	Dank
2	Motivation
5	1 Architektur und Konstruktion
5	1.1 Fragestellung
7	1.2 Relevanz: Die Finanzkrise in Spanien
8	1.3 Blick zurück in die Geschichte
10	2 Bauprozess in Spanien
10	2.1 Rahmenbedingungen: LOE und CTE
10	2.2 Baubeteiligte: Rechte und Pflichten
12	2.3 Inhalt eines Projektes
15	3 Ein Modell aus der Praxis
17	3.1 RAUM 4142 – Architektur nach Mass
25	3.2 Estudio IGLOO – Gesamtentwurf
31	3.3 Gallardo Llopis Arquitectos – Die Firmengruppe
39	3.4 A&G Proyectos y Desarrollos – Dienstleistung Bauen
47	3.5 Dos Quijotes – Die Entrepreneure
55	4 Die geeignete Organisation
55	4.1 Struktur
58	4.2 Leistungsdefinition
61	4.3 Verträge
63	4.4 Kompetenzen
65	Quellen
67	Anhang

Methodik



Kurzfassung

In den letzten Jahren realisieren Investoren häufiger Projekte im Totalunternehmer-Modell, weshalb sie Risiken bezüglich Kosten und Terminen auslagern können. Der Totalunternehmer übernimmt die Verantwortung der Werkplanung, wodurch die Beteiligung des Architekten im Bauprozess verringert ist, da er nur für die Entwurfsplanung eingesetzt wird. Unter diesen Umständen hat sich die Rolle des Architekten gewandelt; der Architekt wird zum "Designer" und der Bauprozess löst sich zwischen Entwurf und Realisation auf.

Der Auftritt des Architekten im Planungs- und Bauprozess als Totalunternehmer würde den Auftraggebern die Vorteile eines solchen Organisationsmodells zusichern, sodass die Bedürfnisse bezüglich Termin- und Kostensicherheit sichergestellt werden könnten. Zugleich würde der Architekt die Verantwortung der Gesamtleitung über alle Phasen des Projektes tragen. Darüber hinaus würden durch die Minderung der Schnittstellen Fehler bei der Umsetzung vermieden.

Die vorliegende Forschungsarbeit setzt den Fokus in Spanien, wo gerade nach der Wirtschaftskrise und dem Platzen der Immobilienblase im Jahr 2008 der Markt in den letzten Jahren eine leichte Tendenz zum Wachstum zeigt. Trotzdem hat sich das Bauvolumen – sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor – über die letzten zehn Jahren hinaus stark eingeschränkt. Ausgeführte Projekte finden vor allem im Bereich Umbau, Sanierung und Umnutzung, sowohl von Wohnungen als auch Gewerbeflächen und kleinen Neubauten wie Einfamilienhäusern statt. Die Projekte werden meistens von Privaten und/oder kleinen Investoren entwickelt, die nicht über ausreichend finanzielle Mittel verfügen, um das Kostenrisiko eines Bauprojektes zu tragen.

In diesem Kontext haben sich viele Architekturbüros etabliert, die umfassende (schlüsselfertige) Dienstleistungen für die Entwicklung eines Bauprojektes bieten und somit dem Kunden die Sicherstellung von Qualität, Terminen und Kosten anbieten können. Im Rahmen dieser Masterthesis wurde die Arbeit von fünf Architekturbüros in Spanien untersucht, die derzeit Projekte in unterschiedlichen Massstäben als Planer und ausführende Unternehmer realisieren. Mithilfe von geführten Interviews mit den Architekten, wurden ihre Interessen und ihre Motivation aufgezeigt. Durch die Analyse von Fallbeispielen wurde die Arbeitsmethodik der Architekten herausgezogen und verglichen. Wichtig ist dabei zu verstehen, was sie dazu treibt, die Risiken eines Unternehmens einzugehen.

Neben der eigenen Motivation der einzelnen Büros wurden auch die dazugehörigen Geschäftsmodelle betrachtet. Die Gespräche mit den Architekten zeigen unterschiedliche Meinungen auf. Je nach Geschäftsmodell und Firmenstruktur ist aber die Optimierung des Prozesses, beziehungsweise eine engere Planung der Termine und Kosten, möglich. Auch von der Firmenstruktur hängt der Projekterfolg ab: grössere Strukturen ermöglichen die Entwicklung von grösseren Projekten. Nicht zu unterschätzen sind die damit verbundenen Risiken, die der Architekt als Bauunternehmer annimmt und der Interessenkonflikt, der dadurch entsteht, dass der Architekt immer noch Treuhänder der Bauherrschaft ist.

Ziel der Thesis ist es, durch die Analyse von Fallbeispielen die Stärken und Schwächen eines solchen Modells aufzuzeigen und eine optimale Organisation für den Projekterfolg zu gestalten. Dazu gehören auch die Vertragsbeziehungen mit der Bauherrschaft und den Subunternehmern, die in einem Organigramm aufgezeigt wurden sowie die Phasen und Leistungen, die für einen optimalen Ablauf zu berücksichtigen sind.