



Etwa 120 Teilnehmer zu Gast bei Giesecke + Devrient

Immobilienialog Metropolregion München

Hidden Champions in der Metropolregion München, die Internationale Bauausstellung (IBA) und etliche spannende Projekte – das waren Themen beim Immobilienialog Metropolregion München, veranstaltet von Heuer-Dialog zusammen mit der Europäischen Metropolregion München. Etwa 120 Teilnehmer kamen zum Gastgeber Giesecke + Devrient in die Prinzregentenstraße, der Immobilienbrief München war als Medienpartner mit dabei.

„Das Thema Innovationskraft beschäftigt uns sehr“, sagt Wolfgang Wittmann, Geschäftsführer der Europäischen Metropolregion München. **Große Hoffnung setzt er auf die IBA, die hoch innovative Projekte der Mobilität zum Ziel habe.** Dies sei wichtig, um die Polyzentralität der Metropolregion zu stärken und Druck aus München rauszunehmen. Wittmann verweist auf eine Pendlerumfrage der Metropolregion zum Thema wohnortnahe Co-Working-Spaces, die genau dies zum Ziel habe.

Friedberg, Fürstentfeldbruck und Unterhaching sind die Hidden Champions

„Wer sind die Hidden Champions unter den Städten in der Metropolregion?“ Dieser Frage gehen Charlotte Hugot und Ricarda Mores von Urban Progress nach, und dies mit Blick auf Standorte für Co-Working-Spaces. Das Ergebnis: Unter allen untersuchten Orten würden Friedberg, Fürstentfeldbruck und Unterhaching die besten Voraussetzungen mitbringen. Das Ergebnis beruht jedoch auf einer

reinen Datenanalyse, schränkt Hugot ein. Bemerkenswert findet sie, dass ein Drittel der Kommunen in der Metropolregion bereits über Co-Working-Spaces verfügen.

Projekte mit Mehrwert sind im Vorteil

„Der neue Weg zum Baurecht führt über ESG und Placemaking“, meint Mark Butt, Partner bei GSK Stockmann. Er vertritt die These, dass Projekte mit Mehrwert für die Öffentlichkeit – und selbstredend



unter Einbindung eines guten Beraters – Vorteile hätten. In London, er verweist auf eigene Erfahrungen bei einem Studienaufenthalt – würden die Bürger von Projektentwicklern viel besser abgeholt. Butt kritisiert auch die viel zu langen B'Planverfahren in München.



Brückner präsentiert ein Projekt, dessen ungewöhnliche Dachform dank Property Max maximal mit PV belegt werden kann

Property Max optimiert die Projekte mit KI

Laurent Brückner, Geschäftsführer von Brückner Architekten, stellt Property Max anhand von Beispielen vor. Dabei handelt es sich um ein von seinem Büro entwickeltes KI-Tool zur Optimierung von Gebäuden, das mehr Variablen gleichzeitig berücksichtigt, als es ein Architekt je könnte. Es kann beispielsweise dazu dienen, das Baurecht zu optimieren, ein Gebäude optimal zu belichten oder die Dachlandschaft so zu gestalten, dass die PV-Anlage eine maximale Ausbeute liefert.



Wittmann setzt große Hoffnungen auf die IBA

In kürzester Zeit, berichtet Brückner, werden 10 000 Varianten berechnet. Die besten lohne es sich dann, genauer anzuschauen. So gelinge es immer, deutlich mehr Fläche herauszuholen. Oder bei gegebener Gesamtfläche beispielsweise den Wohnungsmix so zu optimieren, dass die Wohnfläche zu- und die Verkehrsfläche abnimmt. **Das könne in schwierigen Zeiten wie jetzt über die Wirtschaftlichkeit von Projekten entscheiden.** Wichtig ist Brückner der

Hinweis, dass Property Max den Architekten nicht ersetzt, sondern ihm als ergänzendes Werkzeug dient.

Kirschgärten: 1300 Wohnungen mit Platin-Zertifikat

Das Projekt Kirschgärten stellt Katharina Nicolait, Projektentwicklerin der Eckpfeiler-Immobilien-Gruppe, vor. Aus einem 12 Hektar großen Gewerbegebiet in München-Untermenzing, vollversiegelt, werde ein Quartier mit etwa 1300 Wohnungen in Holzhybridbauweise ([Immobilienbrief München Nr. 6](#)). **70 Prozent der Flächen inklusive den Dächern würden begrünt, 400 Bäume gepflanzt, das Regenwasser versickere komplett.** Es entstünden 5500 Quadratmeter PV-Anlagen sowie ein Grundwasserwärmenetz. **„Unter DGNB-Platin machen wir es nicht, das Vorzertifikat haben wir bereits erhalten“**, freut sich Nicolait.

Bürgerbeteiligung ist bei neuen Quartieren unausweichlich

Kleinere Städte haben mit der Transformation von Quartieren wenig Erfahrung, meint Christian Hörmann, Geschäftsführer von Cima Beratung + Management, im Rahmen einer Diskussionsrunde zu Bauen und Klimaanpassung in Quartieren. Bürgerbeteiligung sei vor allem dann unausweichlich, wenn die Bürger keine neuen Wohnungen wollten, so wie beim neuen Quartier in Taufkirchen ([Immobilienbrief München Nr. 9](#)).

„Die Frage ist nicht, wie wir künftig heizen, sondern wie wir Quartiere und Häuser kühlen“, stellt Thomas Bader, Geschäftsführer von Leipinger-Bader, fest. München habe seine Flächenpotenziale bald ausgeschöpft, bemerkt Maximilian Leuprecht, Leiter des Ge-



Mönch, Hörmann, Babenz, Leuprecht und Bader diskutieren über die Anforderung an Quartiere

schäftsbereichs Klimaschutz und Energie der Landeshauptstadt. **Die Qualität der Nutzung rücke daher in den Vordergrund, angestrebt würden Nutzungsmischungen, die zu Synergien führen.** Stadtteilkulturelle Nutzungen hätten die vergangenen Jahre an Re-

erarbeiten, lautet der Rat von Leuprecht. „Kleine Gemeinden sind überfordert, auch wirtschaftlich“, sekundiert Steffen Mönch, bei der EnBW zuständig für urbane Infrastruktur und Quartiersentwicklung. **Große Kommunen wie München könnten ihren Energiebedarf nie auf der eigenen Gemarkung lösen, sondern müssten ins Umland gehen und dort nach Kooperationsmodellen suchen,** ergänzt Leuprecht.



Nicolait stellt die Kirschgärten vor

levanz gewonnen. Sie müssten bei neuen Quartieren möglichst von Anfang an vorhanden sein. Auch über Nutzungen nachzudenken, die sich anfangs vielleicht nicht rechnen, forderte Jörg Babenz, Energieberater bei Drees & Sommer und Moderator der Runde.

Zweckverband bei der Wärmeversorgung – kleine Gemeinden sind überfordert

Bezüglich der Wärmeversorgung sollten sich kleine Gemeinden zu einem Zweckverband zusammenschließen und gemeinsam Lösungen

Die IBA als Plattform für mehr eigenen Mut sehen

„Räume der Mobilität“ lautet das Thema der IBA ([Immobilienbrief München Nr. 1](#)). Karla Schilde von der Stadtentwicklungsplanung der Landeshauptstadt wies auf den engen Zusammenhang mit Immobilien Themen hin und forderte dazu auf, Projekte einzureichen und die IBA als „eine Plattform für mehr eigenen Mut“ zu sehen, in diesem Ausnahmezustand auf Zeit mehr Innovationen zu wagen.

Weniger Individualverkehr bietet Chance für Nachverdichtung

„Durch das autonome Fahren wird Mobilität günstiger“, argumentiert Lukas Götzmann, Referent des Vorstands von Ehret + Klein. Dies sei der Motor für die Entwicklung von neuen Flächen. Bei Bestandsquartieren bedeute ein reduzierter Individualverkehr mehr Raum für öffentliche Nutzungen oder die Chance für eine Nachverdichtung.

Mietwohnungsbau rechnet sich nicht mehr

„Warum gerade jetzt in der Metropolregion München investieren?“, war das Abschlusspanel überschrieben, moderiert von Alma



Franke, Scheibl, Hildebrandt, Kroll und Brandenburg über Investitionen in der Metropolregion

Franke, Partnerin bei GSK. In Neufreimann, im Norden Münchens auf dem Gelände der ehemaligen Bayernkaserne, wollte Sedlmayr & Co. Projektentwicklung 200 000 Quadratmeter Wohnfläche schaffen, berichtet Geschäftsführer Christoph Brandenburg. **Doch aufgrund der neuen Zinslandschaft und der gestiegenen Kosten seien drei von vier Bauabschnitten gestoppt worden.** „Mietwohnungsbau rechnet sich nicht mehr und es ist nicht erkennbar, dass wir dort weitermachen“, sagt er. Brandenburg ist jedoch mit der Stadt im Gespräch bezüglich des Baurechts.

Andererseits stellt er fest, dass die Bauträger langsam wieder zurückkommen. Schnäppchen sieht er keine am Markt. **Wenn die Faktoren niedrig seien, habe das einen Grund: Energetische Probleme oder generellen Renovierungstau.**



Schilde präsentiert die IBA

„Wir sind wegen Corona ein halbes Jahr später fertig geworden, sind aber im Budget geblieben“, freut sich Béatrice Kroll, Geschäftsführerin von Giesecke + Devrient Immobilien. Sie realisiert 43 000 Quadratmeter Büro-, Einzelhandels- und Dienstleistungsfläche unmittelbar neben dem Veranstaltungsort. Dort fand auch die Vora-bendveranstaltung zum Immobiliendialog statt.

Schnäppchen gibt es keine am Markt

„Der Markt geht noch etwas runter“, vermutet Andreas Scheibl, Leiter Immobilien in der Region Süd der Hypovereinsbank, einerseits.



Götzelmann spricht über Mobilität

„Wir sehen keine Schnäppchen“, pflichtet ihm Stefan Hildebrandt, Geschäftsführer von Monvest Immobilien, bei. Bei Projekten aus einer Insolvenz sei die große Schwierigkeit die Gewährleistung. Ein Problem seien alte Projekte, die noch in der Umsetzung sind. „Hier müssen wir uns irgendwie durchmogeln“, sagt Hildebrandt. **Das zweite Problem sei die fehlende Geschwindigkeit beim Verkauf von neuen Eigentumswohnungen.** Die gestiegene Vorverkaufsquote vor Baubeginn könne so nicht erreicht werden, daher müsse mehr Eigenkapital eingesetzt werden.

Hildebrandt sieht einen Rückgang der Verkaufspreise von etwa 3 bis 7 Prozent bei Neubaueigentumswohnungen. **„Bei Wohnungsv-verkäufen sehen wir wieder Faktor 30 – aber nicht 40 oder 50 wie vor der Krise“**, weiß Scheibl. Dies werde auch zumindest in mittlerer Zukunft nicht mehr der Fall sein. ■