

Inhaltsverzeichnis

Seite 2

Interview mit Wohnungsbaumanager Thomas Hobohm

- Womit Bauträger zu ihm kommen
- Wie er den Wohnungsbau ankurbeln will
- Was ihn am Bauüberhang nervt
- Welche Spielräume es bei Förderquoten gibt

Seite 11

Projekte

- „Sugar Valley“ schafft Premiumstandard
- Urban Progress legt Grundstein für „Land N“
- Neue Hoffnung für die „Alte Akademie“

Seite 12

Deals

- Aldi kauft 7000 m² in Traunreut

Seite 13

Vermietungen

- Autoscout 24 mietet bei Real I.S.
- Apcoa verlängert bei Allianz Arena

Seite 14

Veranstaltungen

- Alles zur Expo Real 2025

Seite 15

Start-up Maverio Real Estate

- Warum die drei Gründer gerade jetzt starten
- Was sie alles vorhaben
- Welche Deals schon abgeschlossen sind

Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Haben Sie schon abgestimmt? Nein, nicht über die Olympischen Sommerspiele in München 2036 oder 2040 oder 2044. Den Bürgerentscheid dazu gibt es erst am 26. Oktober. Aber dann gilt's! Auch nicht über die Expo Real 2025 – was Ihnen daran zusagt und was nicht und was womöglich anders werden sollte.



Die Messe startet ja erst am 6. Oktober. **Nein, haben Sie schon darüber abgestimmt, welchen Namen das Münchner Bahnhofsviertel erhalten soll?** Die „Initiative Zukunft Bahnhofsviertel“ hat dazu eine Umfrage gestartet (<https://umfrageup.typeform.com/Naming>), die bis zum 17. Oktober läuft. Teilnehmer werden mit der Chance auf einen Hotel-, Restaurant- oder Kulturgutschein animiert – und mit der Aussicht auf eine Besichtigung der Riesen- und Ewigbaustelle Hauptbahnhof.

Sie müssen nur eine Idee haben, wie das Viertel betitelt werden könnte, das ausdrücklich nicht bis zum Sankt Nimmerleinstag Bahnhofsviertel heißen soll. Ist natürlich Geschmacksache. Obwohl, **München-Bahnhofsviertel – warum eigentlich nicht? Immer noch besser als München-Mobility-Hub-Viertel.** Egal, es muss ein neuer

Name her, der nicht wehtut und im Idealfall rockt. Ob es auf München-Mitte hinausläuft? Solide. Oder München-Zentrum? Auch solide. **Oder München-Mittiger-geht's-nicht? Schon leicht angeheitert.** Oder München-International? Vielleicht.

Wie wär's mit München-Wiesn? Begründung: Vom Hauptbahnhof geht es nun mal am direktesten durchs Bahnhofsviertel auf die Wiesn. Was keinesfalls bedeuten soll, dass in München nicht alle Wege auf die Wiesn führen. Das tun sie. Aber ein ganzes Viertel Wiesn nennen, das geht nur zwischen Hauptbahnhof und der Theresienwiese. **Also, ich hätte gerne München-Wiesn und dazu eine Besichtigung der Hauptbahnhof-Baustelle.** Um nachzumessen, ob es da wie am Marienhof 25 Meter in die Tiefe geht – oder womöglich noch tiefer. **Und um zu fragen, ob die neue Bahnchefin Evelyn Palla alles gerne noch mal anders gebaut hätte.** Könnte gut sein. Sie kommt aus Südtirol. Dort verstehen sie etwas von Tunnelbau.

Das muss Thomas Hobohm nicht. Er ist seit Januar Wohnungsbaumanager der Stadt München. **Höchste Zeit, mit ihm darüber zu sprechen, was er dafür tut, dass es in der Landeshauptstadt mit dem Wohnungsbau wieder mehr vorangeht.** Und wo die erwarteten mehr als 200 000 Einwohner zusätzlich bis 2045 eigentlich hinsollen. Und ob er in seiner Funktion zwischen Verwaltung, Stadtrat und Immobilienwirtschaft eher Manager oder Moderator oder Dompteur ist. **Das Interview mit dem 39-Jährigen lesen Sie in dieser Ausgabe.** Viel Vergnügen!

Es grüßt Sie ganz herzlich und wünscht Ihnen gleich nach der Wiesn eine Expo Real 2025 der Zuversicht.

Ihr 

Bernhard Bomke, Chefredakteur



Im neunten Monat Wohnungsbaumanager der Stadt München: Thomas Hobohm

„Gut möglich, dass die Marktpreise für frei finanzierte Wohnungen weitgehend ausgereizt sind“

In München Wohnungsbaumanager zu sein, zählt vermutlich zu den Jobs mit erhöhtem Herausforderungscharakter. Seit Anfang des Jahres ist Thomas Hobohm, von Berufs wegen Bauoberrat und Architekt, mit dem Amt betraut. Der Job besteht offiziell unter anderem darin, „sich auf die Optimierung des Wohnungsbaus in München“ zu konzentrieren. Und weiter: „Damit sollen die Herausforderungen im Bereich des Wohnungsbaus noch effizienter angegangen werden.“ Na, dann mal viel Spaß, würde da vermutlich mancher sagen und dankend abwinken. Nicht so Hobohm. Im Interview mit dem Immobilienbrief München erklärt der 39-Jährige, warum seine bisherigen Tätigkeiten ganz gut zu seiner aktuellen Aufgabe passen, auf die vielleicht der Begriff der landläufig immer wieder mal genannten, aber noch nie gesichteten „eierlegenden Wollmilchsau“ passen könnte.

Wohnungsbau in München im Positiven heißt: Es gibt immer viel zu tun, weil es in der Stadt nie genug Wohnungen geben wird. Wohnungsbau in München im Negativen heißt: Man macht sich nicht unbedingt immer bei allen beliebt. Hobohm aber zieht im neunten Monat seiner derzeitigen Tätigkeit eine durchaus positive Zwischenbilanz. **Er ist Ansprechpartner für viele Akteure in Stadtverwaltung und Stadtrat, aber vor allem auch für Bauträger und Projektentwickler.** Letztgenannte brauchen viele individuelle Lösungen für ihre Pläne, in der Landeshauptstadt Wohnungen zu bauen – mit Sozialgerechter Bodennutzung (Sobon) oder ohne, im Bestand oder neu, mit Fördermitteln oder ohne, mit funktionierender Finanzierung oder (noch) ohne. **Da ist der Wohnungsbaumanager einer, der seine Aufgabe darin sieht, „die Dinge voranzubringen“.** Auch bei den vielen Fragen zum Entwickeln im Bestand.

Warum wird in München nicht für 2500 Euro/Quadratmeter gebaut?

Wir trafen Hobohm im sechsten Stock eines der Stadtverwaltungsgebäude an der Münchner Blumenstraße. Zwischen knarzender Tür und Blick auf eine Dachterrasse sprachen wir über das, was ein Wohnungsbaumanager tun kann und was nicht. **Über längst genehmigte Wohnungen, die nicht gebaut werden, den Bauturbo, manches Elend mit Förderprogrammen, Roboter beim Fliesenlegen, natürlich die Sobon** und die Frage, warum in München eigentlich keine Wohnungen für 2500 Euro pro Quadratmeter zuzüglich Grundstück gebaut werden. Und dann war da noch das Thema Zusammenarbeit der Stadt München mit den umliegenden Kommunen, um dem chronischen Wohnungsmangel Herr zu werden.

Erst Architekturbüro, dann Stadt Ingolstadt, dann Stadt München

Herr Hobohm, Sie tragen seit neun Monaten den Titel Wohnungsbaumanager der Stadt München. Sind Sie Gestalter und Manager oder eher Moderator?

Ein bisschen von allem. Das schließt den Kreis zu dem, was ich bisher alles gemacht habe. Ich bin ausgebildeter Architekt, habe lange in Planung und Hochbau gearbeitet, zunächst in einem Architekturbüro, später dann bei der Stadt Ingolstadt und im Baureferat der Stadt München, ehe ich 2017 in den Bereich Stadtplanung gewechselt bin. Ich habe also schon viele Bauvorhaben betreut, Projekte gesteuert und mich im Städtebau engagiert. **Als Wohnungsbaumanager führe ich diese verschiedenen Perspektiven zusammen.**



Auf 600 Hektar entsteht ab den 2030er-Jahren im Münchner Nordosten zwischen Daglfing, Engelschalking und Johanneskirchen ein komplett neues Stadtquartier für bis zu 30 000 Menschen

Von Haus aus sind Sie Architekt. Nun sollen Sie den Wohnungsbau in München mehr und optimieren, am besten schon gestern. Passt das?

Das passt sogar sehr gut, denke ich. Ein Architekt ist ein ausgebildeter Generalist, der immer alles zusammenbringen muss, was es an Fachplanungen, Bauherreninteressen und Anliegen der Behörden gibt. Eine ganz ähnliche Rolle habe ich jetzt.



Kommunizieren in allen Lebenslagen gehört zum Job von Thomas Hobohm

Ziel: Optimierungspotenziale für mehr Wohnungsbau entwickeln

Haben Sie eine Art Richtlinienkompetenz, mit der Sie den Wohnungsbau in München voranbringen können?

Ich habe eine Funktion, in der ich tatsächlich etwas bewirken kann. **Meine Aufgabe besteht aber nicht darin, laute Ansagen zu machen.** Es geht eher darum, die Dinge voranzubringen, Prozesse zu hinterfra-

gen. Also mit den Beteiligten intern wie extern zu analysieren, warum Abläufe so sind, wie sie sind und ob sie so bleiben sollten. Daraus, da bin ich sicher, lassen sich Optimierungspotenziale für mehr und schnelleren Wohnungsbau entwickeln.

Sprechen Sie da nur mit Leuten aus dem Planungs- und Mobilitätsreferat oder auch mit Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft?

Mit allen.

Und wo knirscht es besonders?

An unterschiedlichen Stellen. Dass es zwischen den Beteiligten Zielkonflikte gibt, ist ganz normal und auch erst einmal nichts Schlimmes. Gäbe es permanent von allein so etwas wie den kleinsten gemeinsamen Nenner, würden die Vorgänge ...

„Eine meiner Kernaufgaben besteht darin, Konflikte zu lösen“

... also Genehmigungsverfahren ...

..., ja, zum Beispiel, die würden dann ja nicht so lange dauern, wie oftmals beklagt wird. Eine meiner Kernaufgaben besteht darin, Konflikte, die sich womöglich verknotet haben, zu lösen und auszuloten, wie wir vorankommen. **Da geht es um Schnittstellen innerhalb der Verwaltung, aber natürlich auch mit Bauherren, Projektentwicklern, Genossenschaften und Vertretern der Kommunalpolitik.** An der Stelle habe ich eine Vermittler- und Moderatorenrolle. Ich sondiere vieles vor, damit auf der Basis entschieden werden kann. Das oberste Ziel ist für mich mehr Kooperation, damit wir beim Wohnungsbau noch besser werden. Das passt zur Bauleitplanung, deren Kern ja die Abwägung, also das Abwägen von Interessen ist.

Sie gelten in Ihrer Funktion des Wohnungsbaumanagers als verlängerte Arm von Stadtbaurätin Elisabeth Merk ...

... die die Entscheidungskompetenz hat ...

Oft geht es in Gesprächen um Abweichen oder Befreien von Bauvorschriften

... und sind seit mehr als 250 Tagen im Amt. Mit welchen Themen kommen Bauräger und Projektentwickler primär auf Sie zu?

Ganz unterschiedlich. **Die Gesamtgemengelage ist für die Bauwirtschaft in wirtschaftlicher Hinsicht nicht ganz leicht.** Da liegt es nahe, dass wir immer wieder gefragt werden, welche Möglichkeiten es gibt, von kommunalen Bauvorschriften abzuweichen oder von diesen punktuell ganz befreit zu werden. **Vielfach geht es aktuell um Fördermöglichkeiten im Wohnungsbau.** Das geht über die Zuständigkeiten von Lokalbaukommission oder Stadtplanung hinaus – unsere Wohnungsbauförderung kämpft hier um jeden Cent für die Projekte.

Viele Projektentwickler kommen zudem mit Fragen zu Möglichkeiten der Entwicklung im Bestand auf mich zu. Also zum Beispiel: Wie arbeiten wir im Gebäudebestand weiter, wie kriegt man Gewerbe- in Wohnimmobilien umgenutzt, wie lassen sich verschiedene Nutzungsarten am besten verbinden und wie kommen wir dabei mit dem vorhandenen Bau- und Planungsrecht klar? Wir besprechen das dann vor, und sobald es konkreter wird, geht es mit der Lokalbaukommission weiter ...

..., die unverändert als größte zentrale Baugenehmigungsbehörde in Deutschland gilt.

Im dortigen Beratungszentrum ist meist schnell klar, was geht und was nicht geht. Wenn es komplizierter oder, sagen wir, übergreifender wird, **bin ich derjenige, der ergänzend mit ins Thema reingehen kann – sofern erforderlich.**

„Die Bauherren und Projektentwickler schauen derzeit vermehrt auf die Stadt“

Als im Januar 2025 bekannt wurde, Sie seien der neue Wohnungsbaumanager, stieß das in der Immobilienwirtschaft auf

vergleichsweise viel Resonanz, jedenfalls auf mehr als bei der Inthronisation Ihres Vorgängers. Ihre Erklärung dafür?

Das hatte weniger mit meiner Person zu tun als vielmehr mit der konkreten aktuellen Lage und den stark veränderten Rahmenbedingungen im Wohnungsbau. Also mit der unübersichtlichen Förderkulisse, den gestiegenen Baukosten und so weiter. Da schauen die Bauherren und Projektentwickler vermehrt auf die Stadt, sowohl auf die Verwaltung als auch auf den Stadtrat, und suchen nach Lösungen für ihre Projekte.

Gibt es typische Beispiele, bei denen Sie konkret geholfen haben oder gerade dabei sind – und gibt es womöglich typische Hilfsmittel?

Ich glaube, das Planungsreferat ist ziemlich kreativ darin, Spielräume zugunsten der Umsetzung von Wohnungsbauprojekten zu nutzen, ganz gleich, ob es um baurechtliche Fragen oder die Gestaltung von Bebauungsplänen geht. **Wir kämpfen mit den Beteiligten um optimale Förderung und haben ein großes Interesse daran, die Bauprojekte so gut wie möglich zu unterstützen.** Beim Bauen geht es ja nicht nur darum, Zielzahlen zu erreichen, sondern den Motor ständig am Laufen zu halten. Jede Verzögerung in der Gegenwart kann zu jahrelangen Verzögerungen in der Zukunft führen. Deswegen ist es wichtig, so gut wie möglich zu kooperieren. **Allerdings stoßen Kommunen an Grenzen. Sie können nicht alles beeinflussen. Auch nicht die Stadt München.**

„Wir haben ganz viel Baurecht, das nicht umgesetzt wird“

Was meinen Sie damit?

Nehmen wir den ständigen und verständlichen Ruf danach, es müsse mehr Baurecht geschaffen werden. **Die neue Bundesregierung hat einen Bauturbo angekündigt, den wir grundsätzlich absolut begrüßen.** Aber zur Wahrheit gehört auch: Wir haben in München ganz viel längst vorhandenes Baurecht, das nicht umgesetzt wird. Wenn zu wenige Wohnungen gebaut werden, dann liegt das also nicht unbedingt immer nur am nicht vorhandenen Baurecht oder daran, dass die Stadtverwaltung zu langsam arbeite.

Sie meinen den Bauüberhang von ungefähr 30 000 Wohnungen in München. Woran liegt es, dass es den überhaupt gibt?

**Schlüsselfertig bauen
Ihre Vision, unsere Mission**

**ZECH Bau SE – Ihr starker Partner
für ganzheitliche Lösungen**

ZECH

ZECH Bau SE
Niederlassung
Schlüsselfertigbau München
Machtlfingerstr. 7
81379 München

Tel.: +49 89 288 543 0
info.sf-bau.muenchen@
zechbau.de



zechbau.de/kontakt



Freiam im äußersten Westen Münchens gehört zu den drei größten städtischen Entwicklungsgebieten. Dort werden voraussichtlich etwa 25 000 Bewohner leben, mindestens die nächsten 12 bis 15 Jahre aber noch ohne U-Bahn-Anschluss

Zum Beispiel an Förderungen, die Bund und Freistaat zur Verfügung stellen, aber plötzlich sind die Fördertöpfe leer oder es müssen erst neue Programme aufgelegt werden. Es kann auch an steuerlichen Rahmenbedingungen liegen, an Hürden bei der Bankenfinanzierung oder an den gestiegenen Baukosten. **Wir haben derzeit eine sehr lange Liste mit Bauvorhaben, für die es längst Baurecht gibt und die sofort umgesetzt werden könnten, aber die Finanzmittel fließen nicht.** Also wird da noch nicht gebaut.

Flexibilität bei Förderquoten ja, aber nicht so wie in Augsburg

Um das zu vermeiden, hat die Stadt im Frühsommer 144 Millionen Euro locker gemacht. So etwas wird sie nicht beliebig oft wiederholen können. Braucht München in städtebaulichen Verträgen eine Öffnungsklausel wie die Stadt Augsburg, die es erlaubt, auf geförderten Wohnungsbau zu verzichten, wenn entsprechende Fördermittel nicht fließen? Motto: Besser keine geförderten Wohnungen als gar keine Wohnungen?

Solche Öffnungsklauseln haben wir in München auch, nur nicht ganz so digital. Also nicht nur die Varianten volle Förderquote oder null geförderte Wohnungen, nicht nur schwarz-weiß, sondern wir ermöglichen auch Grautöne. **Wir wollen die Verteilquoten zwischen einkommensorientierter Förderung (EOF), München-Modell und frei finanzierten Wohnungen in solchen Fällen flexibel gestalten können.**

Diese Öffnungsmöglichkeiten gibt es aber noch nicht lange.

Wir reagieren hinsichtlich der Verteilquoten seit Anfang des Jahres da, wo es erforderlich ist, und werden in Zukunft da gestalten, wo es Spielräume gibt.

Und was schon davor gebilligt wurde?

Da versuchen wir gerade, unter anderem mit den 144 Millionen Euro, so viele Projekte zu bedienen wie irgend möglich.

„Der Freistaat hat gerade noch mal 400 Millionen Euro nachgeschossen“

Nur die Variante null Prozent geförderte Wohnungen, die gibt es in München nicht?

Die ist in der Tat ausgeschlossen. Das hat auch damit zu tun, dass wir oft nicht wissen, was es plötzlich doch noch an Förderung geben könnte. Der Freistaat hat gerade noch mal 400 Millionen Euro an Wohnraumförderung nachgeschossen, die aber voraussichtlich vor allem für kommunale Unternehmen gedacht sind.

Also schnell abgerufen sein werden.

Das ist ja eigentlich auch etwas Positives, weil es zeigt, dass bayernweit viel geförderter Wohnraum geschaffen wird. So entsteht also auch in ländlichen Gegenden geförderter Wohnraum, wo das mangels Regelwerken wie der Münchner Sobon ansonsten nicht unbedingt Usus ist. Das heißt aber, dass die Fördermittel schneller aufgebraucht sind und für München weniger übrig bleibt.

2500 Euro/Quadratmeter – „Ich glaube, das ginge auch in München“

Es würden vermutlich gar nicht so viele Fördermittel gebraucht, wenn die von manchen Baufirmen als umsetzbar genannten 2500

oder 2900 Euro pro Quadratmeter Neubauwohnfläche zuzüglich Grundstückskosten tatsächlich Anwendung fänden. Diese Angebote, so heißt es, gebe es sogar ohne den neuen Gebäudetyp E, werden aber in München nicht umgesetzt. Warum nicht?

Das ist eine sehr gute Frage, die wir den Bauschaffenden stellen müssten. Auch der sogenannte Hamburg-Standard mit Baukosten in nahezu vergleichbarer Höhe zuzüglich Grundstück wäre schon eine deutliche Vergünstigung. Ich glaube auch, dass das in München ginge, insbesondere mit einfachem, seriellem und modularem Bauen. Wobei das modulare Bauen mit dem Prinzip quadratisch, praktisch, gut an seine Grenzen stößt, wenn wir unsere städtebaulichen Gegebenheiten anschauen. **Wir haben in München keine einfachen Grundstücke mehr und wir versuchen, die vorhandenen Grundstücke optimal zu nutzen.** Da ist Modulbau oft nicht eins zu eins geeignet. Bautätige müssten sich in solchen Fällen entscheiden, ob Modulbau ohne optimale Grundstücksnutzung, also den Verzicht auf etwas Baurecht, wirtschaftlich besser ist oder aber das optimale Ausnutzen der Grundstücksflächen unter Verzicht auf Modulbau.

Okay, aber serielles Bauen müsste auch da in jedem Fall passen können.

Das ist so. Es gibt längst viele Möglichkeiten, verschiedene Komponenten zu nutzen und Fertigteile in einer größeren Dimension vorzuproduzieren, die dennoch zur Baustelle transportiert werden könnten.

Hobohm: Serielle Produktion und Ästhetik gehen zusammen

Debattiert wird darüber schon seit den 2010er-Jahren. Warum findet das nicht viel häufiger statt? Weil die Leute alle ihre individuellen Wünsche verwirklicht sehen wollen?

Das glaube ich nicht. In der Industrie, ganz gleich, ob Autos oder Elektrogeräte hergestellt werden, gibt es überall serielle Produktion, die sich mit hohen Ansprüchen an die Ästhetik verbinden lässt. Mein Eindruck: Nur beim Bauen ist das bislang nicht so recht gewünscht. Mit individuellen

Vorstellungen von Ästhetik kann das eigentlich nichts zu tun haben. **Eine vorgefertigte Komponente, wie eine Wand oder ein Badezimmermodul, gibt einer Immobilie ja nicht das entscheidende Aussehen.**



Hobohm umgeben von Hinterhofcharme in der Münchner City

Woran liegt es dann?

Ich weiß es nicht. Aber ich bin sicher, wir müssen an der Stelle weiterdenken. **Mit Blick auf den Mangel an Fachkräften wird es höchste Zeit, beim Bau massiv industriell vorzufertigen.** Am Ende wird das Bauen immer noch ein Handwerk bleiben, aber die einzelnen Module oder Bauteile lassen sich ohne Weiteres vorfertigen. Das spart Geld, Zeit und Personal. Warum sollten künftig nicht Roboter Sanitärkomponenten, also Waschbecken und dergleichen, in Badezimmermodulen einsetzen und Fliesen kleben? **Die Endabnahme muss natürlich weiterhin ein Handwerker machen.** Aber die Schritte davor: Da geht vieles, und da geht vieles erheblich preisgünstiger.

„In der ursprünglichen Kalkulation rechnete sich die Sobon 2021 noch“

Sie haben die Sobon vorhin schon kurz erwähnt. In der Fassung von 2021 mit einer vorgeschriebenen Förderquote von 60 Pro-



Wirtschaftliche Büroimmobilien

Individuell konzipiert. Digital geplant. Nachhaltig gebaut.





Früher Bayernkaserne, nunmehr Neubauquartier Neufreimann zwischen Heidemannstraße und Helene-Wessel-Bogen

zent gilt sie in weiten Teilen der Immobilienwirtschaft als Neubaukiller, weil die Rechnung nicht mehr aufgehe. Für Sie nachvollziehbar?

Die Sobon 2021 hat meines Erachtens viele Vorteile wie die Etablierung des sogenannten Baukastenmodells, generiert aber auch Herausforderungen. Als sie entwickelt wurde, befand sich die Baubranche in einer Boomzeit. Die Stadt München legte die hohen Quotierungen für geförderte Wohnungen fest, weil sie dies als leistbar für die Bauträger bewertete. Es ging dabei im Kern um den Schutz derer, die sich die Mieten auf dem freien Markt nicht leisten konnten. **Damals ahnte niemand, wohin sich der Markt entwickeln würde** – mit den immensen Baukostensteigerungen, ausfallenden Fördermitteln und höheren Hürden bei der Finanzierung durch gestiegene Zinsen. In der ursprünglichen Kalkulation der Sobon 2021 rechnete es sich noch.

Das ist lange her.

Und konnte die vergangenen Jahre auf unterschiedlichen Wegen kompensiert werden.

„Selbst gut verdienende Paare haben ohne Erbe kaum Chancen“

Das sehen viele Projektentwickler und Bauträger anders. Die Projekte funktionieren vermutlich nicht mehr, weil die Preise und Mieten für die frei finanzierten Wohnungen, mit denen die geförderten Wohnungen zum Teil quersubventioniert werden, nicht mehr beliebig gesteigert werden können. Der Kreis derer, für die 10 000 Euro Kaufpreis oder 30 Euro Kaltmiete pro Quadratmeter kein Problem sind, ist auch in München endlich.

Da ist was dran. Gut möglich, dass die Marktpreise für frei finanzierte Wohnungen in München weitgehend ausgereizt sind. Selbst gut verdie-

nende Paare haben ohne vorgezogenes Erbe häufig kaum Chancen auf eine Finanzierung. **Und der Markt derer, die sich 30 oder 40 Euro Kaltmiete pro Quadratmeter für eine 35 Quadratmeter große Einzimmerwohnung leisten können, ist begrenzt.**



Künftiges Wohnhochhaus am Guido-Westerwelle-Platz

Und was sind aus Ihrer Sicht nun die Vorteile der Sobon 2021?

Dass sie klare Regeln für die unterschiedlichen Bausteine aus EOF, München-Modell und frei finanzierten Wohnungen in Kombination mit der Bindungsdauer schafft. Die Bautätigen können sich aus diesen Bausteinen ein passendes Sobon-Modell konfigurieren.



„Dass Bauträger ihre Grundstücke vielleicht gar nicht bebauen, sondern erst mal weiterverkaufen, kommt durchaus häufiger vor“

„Ich stelle nicht in Abrede, dass die Sobon 2021 schwierig geworden sein könnte“

Was so aber offenkundig nicht mehr funktioniert – und das schon im vierten Jahr.

Ich stelle nicht in Abrede, dass die Sobon 2021 durch die veränderten Rahmenbedingungen schwierig geworden sein könnte. Ich plädiere dafür, sich die Eckpunkte gemeinsam anzugucken und dort, wo erforderlich, nachzjustieren. **Wir brauchen da einen einvernehmlichen Weg.**

Den zeichnet womöglich der 30-Punkte-Plan vor, der vom Stadtrat vor einem Jahr beschlossen wurde. Da ist unter anderem eine auf 50 Prozent abgesenkte Förderquote vorgesehen, sofern die Mietpreisbindungsdauer von 40 auf 55 Jahre verlängert wird. Und bei Entwicklungen im Bestand sollen nach den jüngsten Beschlüssen des Stadtrats ebenfalls reduzierte Förderquoten möglich sein.

Für uns im Planungsreferat sind solche Beschlüsse wichtig, weil sie uns mehr Verhandlungsspielraum geben. **Und natürlich sehen wir, dass wir bei den Quoten reagieren müssen.**

„Wir suchen an vielen Stellen Lösungen für Wohnungsbauvorhaben“

Werden die 50 statt 60 Prozent Förderquote von Bauträgern nachgefragt? Also, funktioniert diese Änderung?

Ja, natürlich. Wenn der Stadtrat solche Spielräume öffnet, werden diese auch genutzt. Da wird dann verhandelt und ich kann sagen, dass wir beim Planungsreferat an vielen Stellen nach Möglichkeiten suchen, Lösungen für Wohnungsbauvorhaben zu finden. Wichtig ist, dass das Baurecht dann auch wirklich genutzt wird. **Dass Bauträger ihre Grundstücke vielleicht gar nicht bebauen, sondern erst mal weiterverkaufen,**

kommt durchaus häufiger vor. Solche Erfahrungen sind für uns im Planungsreferat schon auch ernüchternd.

Die Zahl der genehmigten Wohnungen ging 2024 gegenüber 2023 um 8 Prozent auf 8300 zurück. Mit Blick auf die von der Stadt postulierten 8500 neuen Wohnungen pro Jahr ist das die falsche Tendenz. Woran liegt der Rückgang?

Jedenfalls nicht daran, dass wir bei der Stadt München langsamer arbeiten. **Es werden unter anderem weniger Bauanträge eingereicht.** Das hat derzeit auch damit zu tun, dass viele Bauträger erst noch warten, welche Entscheidungen die neue Bundesregierung etwa zu KfW-Programmen oder steuerlichen Abschreibungen trifft.

Größte derzeitige Entwicklungsfläche: Der Münchner Nordosten

Zu den Aufgaben des Planungsreferats gehört es unter anderem, potenzielle Entwicklungsflächen für Wohnungsbau und entsprechende Quartiere zu erfassen. Wie weit sind Sie damit?

Stand jetzt sprechen wir da weiterhin vor allem mittelfristig von Freiham und langfristig vom Münchner Nordosten östlich der S-Bahn-Linie 8, also Daglfing, Engelschalking und Johanneskirchen, Stichwort Städtebauliche Entwicklungsmaßnahme (SEM). Hinzu kommen verschiedene Möglichkeiten der Innenentwicklung, beispielsweise im Bereich der ehemaligen Bayernkaserne, heute Neufreimann, und weiteren Entwicklungen auf privaten Flächen.

Für wie viele Menschen reichen die großen städtischen Entwicklungsgebiete?

Im Nordosten planen wir für bis zu 30 000 Menschen. In Freiham geht es um Wohnraum für 25 000 und in Neufreimann auf dem Gelände der ehemaligen Bayernkaserne um Wohnungen für 15 000 Menschen.

„Bevölkerungszuwachs lässt sich nicht eins zu eins in Wohnungsbedarf übersetzen“

Macht zusammen 70 000. Prognosen zufolge wächst München bis 2045 auf mehr als 1,8 Millionen Einwohner, also um über 200 000. Wo sollen die alle wohnen?

Bevölkerungszuwachs lässt sich nicht eins zu eins in Wohnungsbedarf übersetzen. Erfahrungsgemäß verändern sich vielerlei Ausformungen des Wohnens im Bestand – durch Sterbefälle, Familiengründungen, Umzüge und so weiter. **Es wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auch weiterhin Änderungen bei den Wohnformen geben, beispielsweise vermehrt hin zu gemeinschaftlichen Wohnprojekten.**

Müsste die Stadt München sich nicht viel mehr mit den Umlandgemeinden vernetzen, um den Bevölkerungszuwachs zu bewältigen? Warum steht dann aber im Stadtentwicklungsplan 2040 (Step 2040) der Aspekt „München setzt auf eine partnerschaftliche Entwicklung in der Region“ unter sieben Handlungsfeldern erst auf Platz sieben, so etwas wie „Grüne und vernetzte Freiräume für Mensch und Natur“ aber auf Platz eins?

Die Nummerierung der Handlungsfelder im Step 2040 bedeutet keine Rangfolge. Es sind eher Zielsetzungen, die nebeneinanderstehen.

Das gilt dann auch für das dritte Handlungsfeld „Starke Wohnquartiere und zukunftsfähige Stadtentwicklung“?

Ja.

Was sollen „starke Wohnquartiere“ sein?

Der Begriff drückt aus, dass die Quartiere durch Nutzungsmix für sich leistungsfähig sind. Also beispielsweise dem Ziel der Stadt der kurzen Wege folgen, viel soziale Infrastruktur bieten und Bewohner aus allen Bevölkerungsschichten haben.

Zurück zur Vernetzung mit dem Umland. Muss da nicht viel mehr kommen?

Da sind wir schon sehr aktiv. Im Planungsreferat haben wir eine eigene Abteilung für die Regionalplanung. Die betreut schon seit mehr als zehn Jahren die regionale Wohnungsbaukonferenz und beschäftigt sich nun verstärkt mit der Internationalen Bauausstellung Metropolregion München. **Ich glaube, da ist nach viel gegenseitiger Zurückhaltung vor Jahrzehnten mittlerweile ein gut funktionierender Wissensaustausch entstanden.** Der betrifft auch gar nicht nur München und die direkt umliegenden Kommunen, sondern auch etwas entferntere Städte wie Augsburg oder Rosenheim.

„Wachstumsschmerzen in München und im Umland“

Es soll Bürgermeister im Umland geben, die sagen, sie würden nicht wiedergewählt, wenn sie in ihrer Kommune in großer Zahl neue Wohnungen hochziehen.

Ich würde in dem Zusammenhang von Wachstumsschmerzen sprechen, die wir in München kennen, die aber auch im Umland zu spüren sind. Umso wichtiger scheint mir, dass wir versuchen, die Herausforderungen miteinander und ausgewogen zu bewältigen. **Der größte Schmerz der Umlandgemeinden ist nicht nur der Wohnungsbau, sondern das, was da an Infrastruktur noch dranhängt:** Schulen, Kindertagesstätten, Sporteinrichtungen und so weiter. Das sind zunächst einmal finanzielle Lasten und generiert für die Kommunen weitere Ausgaben.

Und keine Einnahmen etwa durch die Gewerbesteuer. Wie ließe sich das lösen?

Das wäre vor allem ein Thema für den Freistaat Bayern, der mit seinem Landesentwicklungsprogramm viele sinnvolle Dinge steuern kann. Dazu gehört auch die Wirtschaftsförderung im weiteren Sinne. **Die gezielte Ansiedlung von interkommunalen Gewerbeparks könnte ein Teil der Lösung sein,** da dadurch mehrere Kommunen von Gewerbesteuer-einnahmen profitieren könnten. ■



- Buchen Sie unser Angebot bis 31.12.2025
- Freie Terminwahl für Ihre Anzeigen bis 30.6.2026

IMMER DABEI ... 
MIT IHREM IMMOBILIENBRIEF MÜNCHEN

UNSER ANGEBOT BIS 31.12.2025

**5 Anzeigen 1/3 Seite (210 x 100 mm)
für 6900 € statt 8250 € zzgl. MwSt.**

**5 Anzeigen 1/4 Seite (210 x 75 mm)
für 5500 € statt 6500 € zzgl. MwSt.**

Anfragen und Buchungen: 0711/900 533 80

anzeigen@immobilienbrief-muenchen.de • www.immobilienbrief-muenchen.de



IDEEN WIRKLICHKEIT WERDEN LASSEN

Eine gute Idee verdient die bestmögliche Unterstützung. Deshalb ist es wichtig, einen starken Partner an seiner Seite zu haben. Als eine führende Immobilien- und Pfandbriefbank in Deutschland bietet die DZ HYP ihren Firmenkunden individuelle Lösungen für komplexe Finanzierungsvorhaben. Mit unserer Erfahrung und Kompetenz legen wir das Fundament für Ihren Erfolg. Warum wir das tun? Weil die Finanzierung von Immobilien für uns mehr als ein Geschäft ist.

dzhyp.de

WIR SIND DABEI!
B2.140 

PROJEKTE

Richtfest für 167 Wohnungen am Papierbach in Landsberg am Lech



Auf dem Gelände der Quartiersentwicklung am Papierbach auf der einstigen Industriebrache zwischen Spöttinger Straße und Von-Kühlmann-Straße in Landsberg am Lech wurde für die Baufelder C und Lechwinkel Richtfest gefeiert. Dort entstehen unter der Regie des Starnberger Projektentwicklers Ehret+Klein sowie der staatlichen Bayernheim 167 Ein- bis Fünzimmerwohnungen, davon 103 gefördert. In die geförderten Wohnungen fließen laut bayerischem Bauministerium mehr als 30 Millionen Euro an Fördermitteln. Hinzu kommen den Angaben zufolge 21 Millionen Euro Eigenkapital. Ausführende Baufirma ist Züblin. Die acht Mehrfamilienhäuser auf Baufeld C sowie die Wohnungen im Bereich Lechwinkel erfüllen den KfW-Effizienzhaus-Standard 55. Die Energieversorgung erfolgt zu rund 75 % regenerativ, insbesondere über eine Grundwasserwärmepumpe und Bio-Methan-Blockheizkraftwerke.

Premiere in Deutschland: „Sugar Valley“ schafft Leed-ND-Platin-Standard



„Sugar Valley“ – eines der Mammutprojekte in München

Die im Münchner Stadtteil Obersendling geplante Quartiersentwicklung „Sugar Valley“ der Münchner Salvis Consulting hat die Leed-ND-Zertifizierung in Platin erhalten. Es ist damit, so Salvis weiter, laut Leed-Datenbank das erste und bislang einzige Quartiersprojekt in Deutschland, das diesen Standard bestätigt bekommen hat. In Europa ist es demnach das zweite. Das auf mehr als 1 Milliarde Euro taxierte „Sugar Valley“ im Bereich Boschetsrieder Straße/Helfenriederstraße umfasst den Plänen zufolge elf Gebäude mit 150 000 m² Bruttogrundfläche und 20 000 m² Freiflächen. Die Fertigstellung wird für 2031 erwartet.

Urban Progress legt Grundstein zu Revitalisierungsprojekt „Land N“



Der Münchner Projektentwickler Urban Progress hat den Grundstein für das Büroprojekt „Land N – Das Netzwerkhaus“ an der Landwehrstraße 61 im Münchner Bahnhofsviertel gelegt. Damit startet dort offiziell die Revitalisierung eines bestehenden Bürogebäudes in unmittelbarer Nähe zur Paulskirche und zur Theresienwiese im Stadtteil Isarvorstadt. Bis Ende 2026 erwartet Urban Progress die Fertigstellung der nach Entwürfen von CSMM Architekten geplanten 4300 m² Bruttogrundfläche für viel Büro- und etwas Gastronomienutzung. An dem Standort soll Platz für bis zu 310 Arbeitsplätze geschaffen werden. Für den Komplex wird die Breeam-Zertifizierung „Excellent“ angestrebt.

Bei der Grundsteinlegung wurden diverse Besonderheiten des Projekts betont. So gehören den Plänen zufolge eine Veranstaltungshalle für Events, ein Atrium mit Café, begrünte Dachterrassen und ein Fahrrad-Hub mit Werkstatt zum Konzept. Beim „Land N“ stehe der Netzwerkgedanke im Mittelpunkt, erklärte Matthias Ottmann, Geschäftsführer von Urban Progress. „Der klassische Büroarbeitsplatz hat ausgedient. Heute geht es um Austausch, Gemeinschaft und flexible Nutzung.“ Stefanie Schwangler, Technische Projektleiterin bei Urban Progress, ergänzte: „Es ist ein Ort, an dem Menschen zusammenkommen, Ideen austauschen und Gemeinschaft stärken.“ Fabian Kanal von CSMM Architekten sagte: „Wir leisten einen bedeutenden Beitrag zur positiven Entwicklung des Viertels rund um den Münchner Hauptbahnhof.“ Und Münchens Wirtschaftsreferent Christian Scharpf hob hervor: „Flexible Büroflächen und die Nutzung der bestehenden Bausubstanz – ohne Abriss, dafür ressourcenschonend und umweltfreundlich: Genauso stellen wir uns nachhaltige Stadtentwicklung vor.“

„Alte Akademie“: Beenden Thiele und Hammer den Stillstand?

Mit dem Projekt „Alte Akademie“ in der Münchner City könnte es demnächst weitergehen. Wie zunächst TZ und Süddeutsche Zeitung berichteten, soll die Familie Thiele (Knorr Bremse) mit ihrem Family Office an einem Kauf des ursprünglich von Signa geplanten Revitalisierungskomplexes interessiert sein. Als Entwickler stehe die Hammer AG bereit, über deren Interesse an der „Alten Akademie“ in Branchenkreisen schon lange spekuliert wurde. Wie es weiter heißt, soll Thiele Wert darauf legen, die Liegenschaft mitsamt Grundstück zu erwerben. Bislang ist das Areal eines, das der Freistaat Bayern per Erbpacht vergibt. Entsprechend hatte eine Signa-Tochter dem Vernehmen nach 230 Millionen Euro für 65 Jahre Erbbau-recht vorab bezahlt. Sollte das Grundstück nun tatsächlich verkauft werden, müsste der Landtag dem zunächst zustimmen.

DEALS

Traunreut: Aldi Süd sichert sich 7000 m² im „Munapark“



Aldi Süd hat sich ein 7000 m² großes Grundstück auf dem 18 000 m² großen Areal der Quartiersentwicklung „Munapark“ am Traunring in Traunreut gesichert. Der Discounter will dort im Herbst 2026 mit dem Bau eines Komplexes beginnen, der über der im Erdgeschoss gelegenen Aldi-Filiale mehrere Etagen Büro- und Dienstleistungsflächen umfasst. In den übrigen Teilen des Quartiers entstehen unter anderem Flächen für einen DM-Drogeriemarkt, eine Filiale des Schuheinzelhändlers Deichmann, Büroeinheiten, möblierte Apartments und einen Wohnkomplex. Den Anfang macht ein Seniorenwohnzentrum der S&P-Tochter Bayerncare an der Ecke Traunring/Eichendorffstraße. Neben 3560 m² für Einzelhandel und 1650 m² für Büros zählen auch 117 Autostellplätze in zwei Tiefgaragen zu dem Projekt. Entwickler des „Munaparks“ ist S&P Commercial Development, eine Tochter der Sontowski & Partner Group aus Erlangen.

Pandion verkauft Gebäude im Arnulfpark – Bob W betreibt künftig

Der Kölner Entwickler Pandion hat seine Immobilie Lilli-Palmer-Straße 7 im Münchner Arnulfpark an ein Joint Venture aus Peterborough Capital und DW Real Estate veräußert. Das Gebäude umfasst 1500 m² Bruttogrundfläche, die sich auf fünf Etagen verteilen. Bisher beherbergt es 21 Serviced Apartments und zwei Büroeinheiten. Die Käufer wollen das Objekt umfassend modernisieren und im Zuge dessen den Bereich der Serviced Apartments erweitern. Nur das oberste Stockwerk bleibt einer Büronutzung vorbehalten. Als Betreiber der Etagen für Servicewohnen wurde Bob W gewonnen. Den Verkauf des Objekts vermittelte CBRE.

UNTERNEHMEN

Angularis holt Preuß und Weitbrecht in den Beirat

Der Münchner Projektentwickler sowie Investment- und Asset-Manager Angularis hat Cornelius Weitbrecht und Norbert Preuß zu Beiratsmitgliedern ernannt. Der Jurist Weitbrecht war über 30 Jahre Partner der Großkanzlei Taylor Wessing mit den Schwerpunkten Gesellschaftsrecht, internationale Unternehmenskäufe

und Immobilienprojekte. Preuß ist Inhaber der Preuss Project Partner GmbH und seit mehr als vier Jahrzehnten als Manager von Großprojekten tätig. Die Beiratsmitglieder sollen die Geschäftsführung insbesondere in den Bereichen Professionalisierung und Wachstum des Unternehmens unterstützen.

LOB & PREIS

Iconic Award für Architektur geht an Brückners „Lichthöfe“



Das Büroprojekt „Lichthöfe“ an der Denisstraße in der Münchner Maxvorstadt wurde mit dem Iconic Award 2025 für Architektur ausgezeichnet, der vom German Design Council verliehen wird. Die Jury hob in ihrer Begründung die Verbindung aus durchdachter Architektur, zukunftsweisendem Interieur-Design und nachhaltigen Materialien hervor. Das Projekt mit 9000 m² Bruttogrundfläche für Büros und 6000 m² an Nebenflächen entsteht auf einem 2500 m² großen Grundstück und wird voraussichtlich bis Ende des Jahres von Alleinmieter Apple bezogen. Die zum Komplex gehörende Tiefgarage verfügt über 85 Autostellplätze. Die aus vier Baukörpern mit drei Innenhöfen bestehenden „Lichthöfe“ werden von der München Bau Holding in Kooperation mit Brückner Architekten entwickelt.

Cocoon und Chiemgauhof im Finale zur „Hotelimmobilie des Jahres“



Das Luxushotel Chiemgauhof Lakeside Retreat schaffte es in die Endrunde

Unter den zehn für die Auszeichnung „Hotelimmobilie des Jahres 2025“ nominierten Hotels befinden sich auch zwei aus der Metropolregion München. In die Endrunde schafften es das Anfang April eröffnete Cocoon Theresienwiese an der Theresienhöhe 40 in München sowie das Luxushotel Chiemgauhof Lakeside Retreat an der Julius-Exter-Promenade 21 direkt am Chiemseeufer in der Gemeinde Übersee (Landkreis Traunstein). Eine zwölfköpfige Jury entscheidet anhand der Kriterien Architektur und Gestaltung, Integration in das Projektumfeld, Nachhaltigkeit und technische Innovationen, Originalität des Konzepts und Wirtschaftlichkeit. Die Preise werden am 8. Oktober 2025 bei der 196+ Forum-Fachkonferenz für europäische Hotel- und Immobilienexperten im Hotel Bayerischer Hof in München verliehen. Der Immobilienbrief München ist Medienpartner der Veranstaltung.

VERMIETUNGEN

Weitere 1600 m² im Augsburger „Aurum“ vermietet



Das Notariat Dr. Straßer und Dr. Göbl sowie das KI-Software-Entwicklungsunternehmen Smart Cyber Security haben jeweils 800 m² Bürofläche im Gewerboneubau „Aurum“ an der Ladehofstraße 11 bis 17 in Augsburg angemietet. Smart Cyber Security stehe aktuell

in Verhandlungen zu einer Erweiterungsfäche in dem von CV Real Estate entwickelten Gebäude. Die nach Entwürfen von Henning Larsen Architects in diesem Jahr fertiggestellte Immobilie wird zudem unter anderem von Maiborn Wolff und der Deutschen Bahn genutzt.

Real I.S. vermietet an Autoscout 24 7000 m² am Leuchtenbergring



Die Bayern-LB-Tochter Real I.S. hat in der Büro-, Handels- und Hotelimmobilie am Leuchtenbergring 20 im Münchner Stadtbezirk Au-Haidhausen 7000 m² Bruttogrundfläche an Autoscout 24 vermietet. Die Flächen befinden sich im Gebäudeteil Bothestraße 11–15. Damit ist der 39 000 m² Bruttogrundfläche große Komplex laut Real I.S. nahezu voll vermietet. Die Immobilie wurde 2018 fertiggestellt. Real I.S. hatte sie 2017 per Forward Deal für den Spezial-AIF „Real I.S. Themenfonds Deutschland II“ erworben.

Vollcorner bezieht 450 m² im Münchner Stadtteil Lehel

Aigner Immobilien hat im Auftrag eines Vermögensverwalters im Münchner Stadtteil Lehel 450 m² Bruttogrundfläche an die Biosupermarktkette Vollcorner vermittelt. Bei der Liegenschaft handelt es sich nach Recherchen des Immobilienbrief München um das Eckhaus Robert-Koch-Straße/Triftstraße. Vollcorner hat die Mietfläche bereits bezogen.

Unterschleißheim: IWG mietet 2000 m² für neues Regus Center



Die International Workplace Group (IWG; „Spaces“ und „Regus“) hat im Businesspark Lohhof an der Edisonstraße in Unterschleißheim (Landkreis München) gut 2000 m² Bürofläche für 56 private Büros sowie eine Etage mit acht Meetingräumen angemietet. Das neue Regus Center befindet sich dort im „Edison Park“, der 23 000 m² Gewerbefläche umfasst und vom Unternehmer Manfred W. Graf errichtet wurde. Zu den Hauptmietern gehören Microsoft und Baxter Deutschland. Die Gebäudeeigentümer erhoffen sich von dem Anbieter flexibler Bürolösungen die Chance, „die Rendite ihrer Immobilienfläche zu maximieren“, und setzen dabei auf wachsende Nachfrage nach hybriden Arbeitszeitmodellen.

München: Selfmade belegt 970 m² im Einkaufszentrum „Mira“



Der Immobilienentwickler und -investor Hines hat im Einkaufszentrum „Mira“ an der Schleißheimer Straße 506 im Münchner Stadtbezirk Milbertshofen-Am Hart 970 m² Bruttogrundfläche an Selfmade vermietet. Das Unternehmen wird die im Erdgeschoss gelegene Fläche für seine Do-it-yourself-Lösungen Ende Oktober 2025 eröffnen. Das „Mira“ verfügt über 25 300 m² Bruttogrundfläche, davon 22 230 m² für Einzelhandel.

Apcoa verlängert Vertrag für Parkflächen an der Allianz Arena

Apcoa Deutschland hat den seit Juli 2019 mit der Allianz Arena München Stadion GmbH laufenden Vertrag zur Parkraumbewirtschaftung verlängert. Die Beteiligten sprechen in Bezug auf den Parkraum am Stadion des FC Bayern München im Münchner Stadtteil Fröttmaning von einer „mehrjährigen“ Verlängerung. Der Vertrag bezieht sich auf das Gästeparkhaus, die Parkhäuser P1 bis P3 sowie die Busparkplätze Nord und Süd.

VERANSTALTUNGEN

Expo Real 2025: Etwas weniger Aussteller, fast stabile Preise und ein großer Stand für die gesamte Metropolregion München



Manche Impressionen der Expo Real 2025 könnten ganz ähnlich ausfallen wie diese von der Messe 2024. Die Veranstaltungsecke am München-Stand gibt es auch diesmal

Die Expo Real 2025 wird mit voraussichtlich etwa 1750 Ausstellern einen leichten Rückgang von 1,7 % gegenüber 2024 (1780 Aussteller) verzeichnen. Im Gegenzug spricht Veranstalter Messe München von Vorregistrierungen, die leicht über dem Wert aus dem Vorjahr liegen. Ansonsten stehen die Zeichen für die Messe, die vom 6. bis 8. Oktober auf dem Messegelände in München-Riem stattfindet, offenbar auf Stabilität.

Es werden für die 1998 im MOC gestartete und seit 2001 auf dem Messegelände ausgetragene Expo Real wieder sieben Hallen belegt. Einziger Unterschied: Anstelle von Halle C2 ist diesmal Halle B3 mit dabei. Das heißt, die Expo Real 2025 erstreckt sich auf die Hallen A1 bis A3, B1 bis B3 und C1. Und: **Die neue Bundesbauministerin Verena Hubertz hat sich gleich für Montagvormittag angesagt.** 2024 hatte noch ihre Vorgängerin Klara Geywitz auf der Expo Real vorbeigeschaut.

Albanien und Lettland diesmal mit dabei

Expo-Real-Chefin Claudia Boymanns rechnet wie in den beiden Vorjahren wieder mit rund 40 000 Teilnehmern. Es sind erneut 34 Ausstellerländer dabei. Darunter wird in der Rolle eines Hauptausstellers erstmals Albanien sein, **Lettland ist nach 2022 nun zum zweiten Mal als Hauptaussteller dabei.** Offenbar hat die Reise von Boymanns in die drei baltischen Hauptstädte Riga, Tallinn und Vilnius im September 2024 wenigstens im Fall der lettischen Hauptstadt Riga gefruchtet.

Die Preise für Stände und Aussteller bleiben gegenüber 2024 stabil oder steigen leicht an. Mitaussteller zahlen wie im Vorjahr 795 Euro, jedenfalls dann, wenn ihnen früh genug eingefallen ist, auf der Expo Real präsent sein zu wollen. Wer nach dem 15. Mai 2025 auf die Idee kam, musste in Stufen mehr berappen. Spätzügler sind mit 1525 Euro dabei. Die Preise für die Ausstellerausweise blieben mit 490 Euro konstant. Der Quadratmeter Reihenstand ist in diesem Jahr 0,8 % teurer als 2024, der Tarif für den Quadratmeter Blockstand zog noch etwas schwächer um 0,6 % an. Der obligatorische Kommunikationsbeitrag liegt nun bei 970 Euro (+2,1 %).

So stabil die Messe München die Expo Real in diesem Jahr erwartet, so sehr wird die Präsenz von München und Umgebung stark verändert ausfallen. **Anstelle von drei Ständen für München, die Europäische Metropolregion München (EMM) und den Augsburger Wirtschafts-**

raum A³ wird es diesmal einen großen Gemeinschaftsstand geben (Immobilienbrief München Nr. 31 und Nr. 36). Dieser trägt die Nummern A1.320 und A1.420. Ein Sprecher des Referats für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München sagte gegenüber dem Immobilienbrief München, der Gemeinschaftsstand werde mit knapp 500 m² weniger Quadratmeter größer ausfallen als die beiden Stände von München und EMM im vergangenen Jahr zusammen.

Kein Obergeschoss wegen angespannter Lage in der Branche

Das in früheren Jahren und auch noch 2023 aufgebaute Obergeschoss entfällt wie schon 2024. „Die zwischenzeitlich eingetretene angespannte Lage in der Immobilienwirtschaft hat den Bedarf nach einem Obergeschoss bislang noch nicht wieder erzeugt“, so der Sprecher. **Nach 20 Standpartnern am München-Stand im Jahr 2024 sind es am Gemeinschaftsstand nun 28, darunter viele Projektentwickler und auch der Augsburger Wirtschaftsraum A³.** Die Augsburger bieten am Messerontag unter anderem ihren Wirtschaftsreferenten Wolfgang Hübschle als Ansprechpartner auf und am Messedienstag Baureferent Steffen Kercher. Abgewimmelt wurden keine potenziellen Mitaussteller, im Gegenteil: **„Wir hätten schon noch Platz für vier bis sechs weitere Partner gehabt“**, erklärt der Referatssprecher. Aber: „Viele Akteure der Branche achten sehr genau darauf, wofür sie Geld investieren. Da stehen auch Messebeteiligungen auf dem Prüfstand – und natürlich kommt es dann vor, dass die Entscheidung gegen eine Teilnahme getroffen wird.“ Doch er ist zuversichtlich. **„Für die Zukunft hoffen wir wieder auf volle Standbelegung.“**

Aus der Sicht des Referats ist der Gemeinschaftsstand keine Notlösung, sondern eine Chance, Synergien zu nutzen. „Jede Stadt in der Region lebt auch von ihrer Umgebung“, so der Sprecher. **„Es ergibt absolut Sinn, sich zusammen als Region weltweit zu präsentieren und als Standort attraktiv darzustellen.“** Im Verbund sei die Außenwirkung besser und ganz nebenbei profitierten alle von einer gemeinsamen Infrastruktur. „Zentrum in der Halle A1 ist und bleibt der Marktplatz München mit seiner Bühne sowie den umgebenden Kernpartnern KGAL, Bayerische Hausbau und der Bayern-LB, mit denen wir schon viele Jahre eng zusammenarbeiten.“ Und zum Vormerken: Am zweiten Messetag (7. Oktober 2025) gibt es gemeinsam mit Standnachbarn in Halle A1 ab 18.30 Uhr das alljährliche Marktplatzfest.

MARKT

Immoscout 24:

In München ist Mieten günstiger als Kaufen

Nach einer Analyse von Immoscout 24 zählt München zu den Städten in Deutschland, in denen das Mieten von Wohnungen merklich günstiger ist als der Kauf. Während der Kauf in 231 von 418 untersuchten Städten und Landkreisen der Erhebung zufolge langfristig günstiger ist als die Miete, steht München am anderen Ende. Käufer zahlen demnach auch nach fünf Jahren noch 525 Euro mehr im Monat als Mieter einer vergleichbaren Wohnung. Rechenbasis ist eine Bestandswohnung mit drei Zimmern und 80 m² Wohnfläche. Verglichen werden die durchschnittlichen Angebotsmieten mit den Gesamtkosten eines Immobilienkaufs inklusive Finanzierung (80 % Fremdkapital, 3,6 % Sollzins, 2 % Tilgung) und Instandhaltungsrücklage (15,30 Euro/m²/Jahr).

Pflegeheimplätze:

Zu viele in München, zu wenige in Erding?

In München könnte es nach Zahlen des Pflegeheim-Atlas Deutschland 2025 von Wüest Partner bis 2040 eine Überversorgung mit Pflegeheimplätzen geben. Datengrundlage für diese Prognose sind die Pflegestatistiken der statistischen Ämter von Bund und Ländern und entsprechende Fortschreibungen unter der Annahme einer um 20 % sinkenden Heimquote. In der Landeshauptstadt empfehle es sich, schreibt Wüest Partner, „einen Kapazitätsausbau sorgfältig zu prüfen“. Die Zahl der Pflegeheime in München liegt laut Pflegeheim-Atlas bei 79. Zum Vergleich: In Stuttgart sind es 76 und in Hamburg 206. Die Pflegeheimplätze summieren sich in München auf 8233 und damit ähnlich viele wie in Köln (8230). Die Erhebung nennt auch Besonderheiten für einige andere Standorte in der Metropolregion München. So zählen demnach die Landkreise Pfaffenhofen an der Ilm, Dachau, Freising und vor allem Erding zu den Regionen mit besonders großem relativem Zusatzbedarf an Pflegeplätzen bis 2040. Allein im Landkreis Erding müssten 488 zusätzliche Plätze geschaffen werden.

Start-up: Immobilien-Boutique Mavero Real Estate

„Wir haben das Ziel, in Zukunft eigene Projekte umzusetzen“

Wer im Sommer 2025 mit einer Immobilien-Boutique namens Mavero Real Estate an den Start geht, die sich auf Dienstleistungen in den Disziplinen Projektentwicklungen und Transaktionen konzentriert, fällt auf. Das wirtschaftliche Umfeld nehmen viele Unternehmen weiterhin als schwierig wahr, zahlreiche Projekte stocken und das Transaktionsgeschäft läuft ausweislich der diversen Maklerberichte mau. Veronica Schmid, Maximilian Kuckert und Maximilian von Schroetter, zusammen gerade mal 94 Jahre alt, sehen das anders. „Warum sollten wir es jetzt nicht probieren?“, fragt Schmid. „Mit unserem Unternehmen jetzt zu starten, passt genau, denn viele Investoren sind gerade wieder auf der Suche nach neuen Projekten.“ In der Tat scheinen sich die drei Partner, die sich beim Projektentwickler Rock Capital kennenlernten, über einen Mangel an Arbeit nicht beklagen zu können.



Drei Partner mit großen Plänen (von links): Maximilian von Schroetter, Veronica Schmid und Maximilian Kuckert

Wer den jungen Geschäftsführern in ihren Geschäftsräumen an der Münchner Lindwurmstraße zuhört, gewinnt den Eindruck, in München und Umgebung gehe es immobilienwirtschaftlich rund. **In den ersten 100 Tagen brachten sie in den Münchner Stadtteilen Freimann und Ludwigsvorstadt zwei Transaktionen unter Dach und Fach**, die sich auf ein niedriges zweistelliges Millionen-Euro-Volumen summieren. Hinzu kommen diverse Dienstleistungsmandate, bei denen es um das Anmieten einer geeigneten Fläche für eine Backstube ebenso gehen kann wie um die Positionierungsberatung für ein Hotel irgendwo in der Metropolregion München oder das Aufbereiten einer Bestandsentwicklung, die für 60 Millionen Euro an einen institutionellen Investor gehen soll. Dabei sind für das Unternehmen Wohnen und gewerbliche Nutzungen gleichermaßen von Interesse. **Gut möglich, dass dieser breite Mix an Dienstleistungen die eine entscheidende Erklärung für den offenkundigen Blitzstart ist.** Die andere sind vermutlich die Netzwerke, die die drei Partner in dem Unternehmen vereinen.

1 x Immobilienwirtschaft, 1 x Betriebswirtschaft und 1 x Architektur

Veronica Schmid, 29, studierte an der IREBS in Regensburg Immobilienwirtschaft und war mehr als drei Jahre als Managerin für den Bereich Immobilienentwicklung bei der Münchner CV Real Estate im Einsatz, ehe sie im September 2024 zu Rock Capital wechselte. **Im April dieses Jahres machte sie sich zunächst nur auf dem eigenen Ticket selbstständig, ehe es im Juli mit Mavero losging.** Der Name geht auf die

PERSONEN

**Vorstand von Ehret+Klein:
Hartrott geht, Lubitz
und Pichler kommen**

Personalrochade an der Spitze des Starnberger Projektentwicklers sowie Asset- und Property-Managers Ehret+Klein (E+K). Sebastian Hartrott verlässt das Unternehmen nach knapp zwei Jahren, davon 20 Monate in der Funktion des Chief Operating Officer (COO), noch in diesem Monat. Auf eigenen Wunsch, wie es heißt. Er wolle sich einer neuen Aufgabe widmen. Hartrott hatte auch an der Spitze der Kapitalverwaltungsgesellschaft von



E+K gestanden. Im Gegenzug rücken gleich zwei neue Vorstandsmitglieder an die Seite des Vorstandsvorsitzenden Sebastian Wasser. Antje Lubitz übernimmt die Position des COO mit Schwerpunkt in den Bereichen Asset- und Property-Management sowie Personal. Ihren Aufstieg in den Vorstand



hatte E+K bereits im Mai angekündigt, als das von Lubitz 2016 gegründete und seither geführte Investment- und Asset-Management-Unternehmen 3PM Services Teil von E+K wurde. Samira Pichler ist als Chief Development Officer (CDO) für die Bereiche Projektentwicklung, Vertrieb und Transaktionen verantwortlich. Zudem zählen die Unternehmen E+K Move, E+K Upcycle und New Urban District zu ihrem Verantwortungsbereich. Seit April 2025 war Pichler bereits als Geschäftsführerin der E+K Development im Einsatz. Davor arbeitete sie als Chefin der Entwicklungssparte bei Empira Invest.



Auf dem einstigen Gelände der Moraltwerke in Bad Tölz soll ein Quartier entwickelt werden. Mavero ist beratend dabei

Vornamen der drei Geschäftsführer zurück. Maximilian Kuckert, 33, ist studierter Betriebswirt, arbeitete fast sechseinhalb Jahre im Projektentwicklungsgeschäft bei Strabag Real Estate in München und der Metropolregion und kam im Herbst 2024 zu Rock Capital. Maximilian von Schroetter, 32, studierte Architektur und kam bereits im Oktober 2023 zu Rock Capital. **Im Mai machte er sich mit der von Schroetter & Company selbstständig, die von Seeshaupt am Starnberger See und von München aus agiert.**

Sie seien noch von niemandem für verrückt erklärt worden, weil sie sich gerade jetzt auf eigene Füße gestellt haben, erzählt Schmid. Der Schritt gelte in ihren Netzwerken eher als couragiert. Für sie selbst sei der Start logisch. Zwar gingen die Drei zunächst mit ihren Einzelunternehmen eigene Wege, „aber dann mehrten sich die Projekte, bei denen wir merkten, es könnte vielleicht sinnvoll sein, zusammenzuarbeiten“. Also lieber die unterschiedlichen Stärken in den Bereichen Projektentwicklung und Transaktionsgeschäft zu bündeln.

„Wie können wir Wohnen und Gewerbe attraktiver machen?“

„Wir sehen, dass es Investoren gibt, die gezielt daran interessiert sind, mit jüngeren Leuten zusammenzuarbeiten, weil sie sich davon mehr neues Denken von Immobilien versprechen“, erklärt von Schroetter. **„Manches Geschäft, das die letzten 20 Jahre immer funktioniert hat, funktioniert jetzt eben nicht mehr.“** Damit meint er etwa im Bereich Wohnen eine 100 Quadratmeter große Dreizimmer-Standardwohnung in München für 1,5 Millionen Euro. Man müsse offen für den Trend zu kleineren Wohneinheiten, zu mehr Zimmern auf gleicher Fläche und aus Käufersicht für kleinere Tickets sein, sind sie bei Mavero überzeugt. Dazu passe der unlängst bekannt gewordene Plan des Investmentmanagers PGIM Real Estate, aus einem leer stehenden Bürohaus in Frankfurt am Main mehr als 300 Mikrowohnungen zu machen. Von Schroetter fügt generell hinzu: „Wir müssen vielfach neu denken: Wie können wir die Nutzungsarten Wohnen und Gewerbe attraktiver machen? **Wie kann ich für Kapitalanleger trotz hoher Baukosten eine auskömmliche Rendite erwirtschaften?“**

Start-up generiert konstante Cashflows aus Beratungsmandaten

Auf mittlere Sicht, also in den nächsten eins, zwei, drei oder fünf Jahren, soll Mavero sein Geschäft weiter ausbauen. Schmid erklärt: „Wir haben das Ziel, neben Beratungs- und Verkaufsmandaten in Zukunft eigene Projekte umzusetzen.“ Also eigene Projekte ankaufen und verwirklichen. **Doch zunächst einmal stehen diverse Dienstleistungen im Mittelpunkt**, aus ganz konkretem Grund: „Unsere Zuversicht kommt auch daher, dass wir über unsere Beratungsmandate einen konstanten Cashflow haben.“ Ein wesentlicher Punkt für ein Start-up.

Unter 8000 Euro/Quadratmeter und Faktor 20 bis 28 – läuft!

Kuckert nennt zwei typische Beispiele für potenzielle Cashflow-Lieferanten aus den Bereichen Bauen im Bestand respektive Konversion von Nutzungen. **Der Trend gehe dahin, „dass bestehende Gewerbe- und Büroobjekte, sofern es das Baurecht hergibt, in Wohnen umgewandelt und neu positioniert**

IMPRESSUM

Immobilienbrief
MÜNCHEN 

ISSN 2942-853X

www.immobilienbrief-muenchen.de

Chefredakteur:

Bernhard Bomke

bb@immobilienbrief-muenchen.de

Herausgeber:

Frank Peter Unterreiner

fpu@unterreiner-medien.de

Verlagsleitung:

Stefan Unterreiner

su@unterreiner-medien.de

Unterreiner Medien GmbH

Urbanstraße 133

73730 Esslingen

Telefon 0711 / 35 10 910

www.unterreiner-medien.de

Der Immobilienbrief München darf zu Informationszwecken kostenlos beliebig ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden; bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder in Pressespiegeln ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen. Eine Verlinkung auf die Homepages des Immobilienbrief München sowie ein auch nur auszugsweiser Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung des Immobilienbrief München bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Alle früheren Ausgaben des Immobilienbrief München, die Mediadaten sowie grundsätzliche Informationen befinden sich im Internet unter www.immobilienbrief-muenchen.de. Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.



Waren schon vor der Wiesn in Wiesn-Warm-up-Laune: Die Drei von Mavero Real Estate

werden“. Derzeit sei Mavero damit beauftragt, „solche Objekte in Größenordnungen von 40 Millionen bis 60 Millionen Euro Off-Market zu veräußern“. Darunter sind unter anderem Projekte in den Münchner Stadtteilen Moosach und Schwabing. Die genannte Größenordnung passe zu dem, was institutionelle oder semi-institutionelle Investoren derzeit suchten. **„Das ist am Schluss natürlich immer eine Faktorensache“, so von Schroetter.** Die marktfähigen Kaufpreisfaktoren sieht er derzeit bei 20 bis 28. „Produkte unter 8000 Euro pro Quadratmeter schlüsselfertig für institutionelle Investoren werden derzeit gesucht“, sagt er in Bezug auf Wohnimmobilien. Ein solches Projekt hat Mavero im Münchner Norden in Arbeit.

Denkmalneu bucht Beratung für Objekte in Bad Tölz und Bad Wiessee

Zwei Mandatierungen kommen von Denkmalneu in München. In einem Fall geht es darum, auf dem Areal der einstigen Moraltwerke in Bad Tölz die dort geplante Quartiersprojektentwicklung zu begleiten, unter anderem mit Blick auf das dortige Mobilitätskonzept. Der zweite Auftrag betrifft die Beratung bei einer gewerblich genutzten Immobilie in Bad Wiessee.

Backstuben in München, Baurechtschaffung in Garmisch

Die Münchner Bäckereikette Julius Brantner hat verschiedene Dienstleistungen gebucht. „Da geht es um Immobilienmanagement, angefangen beim Begleiten von Anmietungen übers Unterstützen bei diversen Verhandlungen bis hin zur Überwachung von Bauleistungen“, so Schmid. Dass es dabei auch um Flächen für Backstuben geht, die nicht jeder Immobiliendienstleister automatisch auf dem Schirm hat, macht den Auftrag noch etwas besonderer. **In Garmisch-Partenkirchen ist Mavero ganz frisch mit einem zweistufigen Mandat betraut worden,** bei dem es in Bezug auf ein bisheriges Gewerbegrundstück um die Transaktion sowie um die Baurechtschaffung und anschließende Entwicklung geht.

„Wir erwarten in den nächsten sechs Wochen die Baugenehmigung“

Am Standort Wolfratshausen begleitet Mavero die geplante Entwicklung eines Pflegeheims mit 102 Plätzen. „Wir erwarten in den nächsten vier bis sechs Wochen die Baugenehmigung“, erklärt von Schroetter. Und in einer Stadt im Münchner Umland hat das Unternehmen ein **Asset-Management-Mandat für 16 000 Quadratmeter Mietfläche in einer Büroimmobilie** übernommen.

Auch wenn zahlreiche Dienstleistungen in den ersten 100 Tagen mit dem Vermitteln von Objekten zu tun haben, legt von Schroetter Wert auf diese Feststellung: **„Wir sind nicht der Makler, der irgendwas online stellt, sondern wir sind Off-Market unterwegs und arbeiten ausschließlich mit direkter Kundenansprache.“** Und weiter: „Wir wollen nicht, dass die Unterlagen zu Objekten rumgeschickt werden.“ Eher sei man an einem kleinen Käuferkreis interessiert, der wirklich passe. Vermutlich passt dieser Ansatz auch zu einer Immobilien-Boutique, deren zweite 100 Tage in Kürze beginnen werden. ■