

1. Oktober 2025
76. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

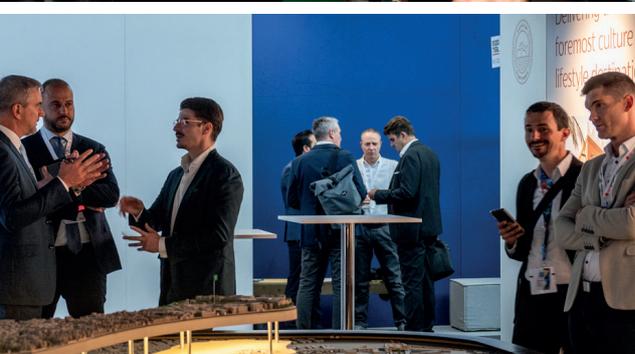
IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

DIGITALER
SONDERDRUCK



EXPO REAL 2025



„MEINE HOFFNUNG IST, DASS WIR IN FÜNF JAHREN
GANZ ANDERS BAUEN WERDEN“
GORDON GORSKI UND STEFAN PELKOFER

EXPO REAL-SPECIAL

„MEINE HOFFNUNG IST, DASS WIR IN FÜNF JAHREN GANZ ANDERS BAUEN WERDEN“

Developer bewegen sich aktuell in einem ausgesprochen schwierigen Marktumfeld. Doch es gibt auch Ausnahmen: So steht die Bayerische Hausbau Development gut da – auch durch Glück im Unglück. Denn aus heutiger Sicht stellt es sich als echter Glücksfall heraus, dass man den letzten Ankauf im Jahr 2018 getätigt hat. CEO Gordon Gorski und CFO Stefan Pelkofer erklären im Interview, wie sie die Organisation modernisieren, Digitalisierung und Nachhaltigkeit vorantreiben und welche Chancen sie in Innovation, Prozessoptimierung und neuen Bauweisen sehen. Zugleich erläutern sie, warum die Politik dringend für Entlastung sorgen sollte und wie der Wohnungsbau in Deutschland wieder in Schwung kommen kann.

Red.

Herr Gorski, Sie stehen seit knapp zwei Jahren an der Spitze der Bayerischen Hausbau Development. Hätten Sie sich rückblickend einen besseren Zeitpunkt für den Einstieg gewünscht?

Gordon Gorski: Nein, der Zeitpunkt spielt keine große Rolle. Ich hätte mir für uns alle aber gewünscht, dass der Boom der vergangenen Dekade noch einmal zehn Jahre weitergegangen wäre. Wichtiger als ein Einstiegszeitpunkt ist, auf welches Fundament man trifft. Und das ist bei der Bayerischen Hausbau Development ein starkes und stabiles.

Rückblickend war es für das Unternehmen ein Vorteil, dass es nach 2018, also in der überhitzten Marktphase, keine Grundstü-

cke mehr angekauft hat. Als Familienunternehmen agiert die Bayerische Hausbau langfristig und nachhaltig. Dass wir in Bietverfahren ein paar Mal zweiter Sieger wurden, ist aus heutiger Sicht ein Glück. Unser Grundstücksbestand bewegt sich daher in einer Einkaufs-Range von 1978 bis 2018. Dadurch haben wir Einstiegspreise, die heute immer noch tragfähig sind – und das gibt uns eine solide Basis, um auch durch schwierige Zeiten zu kommen.

Wie fällt eine Zwischenbilanz nach einreiviertel Jahren an der Spitze aus?

Gordon Gorski: Wir haben die Bayerische Hausbau Development moderner aufgestellt, ohne dabei unsere Traditionen zu vergessen. Organisatorisch sind wir von der klassischen Einzelvergabe stärker in Richtung Generalunternehmervergabe gegangen. Das erleichtert Innovation, Digitalisierung und auch das Risikomanagement. Denn eine Insolvenz eines Handwerkers behindert einen Bauprozess enorm. Bei Luxusprojekten oder sehr kleinteiligen Bauvorhaben setzen wir allerdings weiterhin auf die klassische Struktur.

Darüber hinaus werden wir im Bau verstärkt auf Holzhybrid setzen. Das passt gut zu unseren ESG- und Nachhaltigkeitszielen, die auch für unsere Gesellschafter eine sehr große Bedeutung haben. Alle unsere Gebäude sind beispielsweise allergikerfreundlich zertifiziert, und wir achten genau darauf, welche Materialkombinationen wir verwenden.

Dann sind wir gerade mit dem ersten unserer neuen Projekte, dem Lerchenauer Feld mit insgesamt 550 Wohnungen, in den Vertrieb gestartet, bei dem wir die einzel-

nen Bauabschnitte sequenziell umsetzen werden. Weitere, wie die Freisinger Landstraße mit über 600 Wohnungen, befinden sich noch in der Baurechtschaffung. Diese Projekte wurden noch in einer Phase sehr niedriger Zinsen geplant, als größere Wohnflächen leichter finanzierbar waren. Heute ist die Situation angespannt, deshalb haben wir die Grundrisse noch einmal geprüft und angepasst: kleinere Wohnungen, optimierte Grundrisse, niedrigere absolute Kaufpreise. So können wir die Leistbarkeit für Käufer sichern.

Zusammenfassend: Wir sind auf einer stabilen Basis unterwegs. Unsere Projekte sind marktfähig, wir haben die Organisation modernisiert und die Nachhaltigkeit fest im Blick. Das alles stimmt mich zuversichtlich, dass wir auch in einem herausfordernden Marktumfeld weiter erfolgreich agieren können.

Herr Pelkofer, was ist aus Sicht des CFO, der jetzt auch ein knappes Jahr an Bord ist, das Besondere an der Bayerischen Hausbau Development?

Stefan Pelkofer: Was man sofort merkt: Man hat die Schörghuber-Gruppe im Hintergrund. Da stecken eine enorme Stärke, Qualität und Marktpräsenz dahinter, die man so nicht überall findet. Davon profitiere ich in meiner Funktion als CFO natürlich. Und die Familienwerte Qualität, Innovation, Nachhaltigkeit werden hier großgeschrieben und tatsächlich gelebt. Man merkt hier auch, dass ein Unternehmen dieser Größenordnung wahnsinnig viel Power hat, in IT und Prozesslandschaften zu investieren: Prozesse zu optimieren und Kontrollen an den richtigen Stellen zu implementieren oder Abläufe effizient und flexibel zu gestalten.

Also beschleunigt die Finanzperspektive noch einmal das Thema Digitalisierung?

Stefan Pelkofer: Genau. Wir stellen die komplette IT-Landschaft um. SAP haben wir heute schon, jetzt wechseln wir auf SAP HANA und bauen darauf verschiedene

ZUR PERSON

GORDON GORSKI

CEO, Bayerische Hausbau Development, München



Foto: Bayerische Hausbau Development – Stefan Hobmaier

in

ZUR PERSON

STEFAN PELKOFER

CFO, Bayerische Hausbau Development, München



Foto: Bayerische Hausbau Development – Stefan Hobmaier

in

Applikationen auf. Wir wollen weg vom Customizing, das wir in der Vergangenheit hatten, hin zu Standardlösungen – und zwar so, dass die Systeme miteinander kommunizieren.

Damit wollen wir von fehleranfälligen Copy-Paste-Lösungen wegkommen. Die kosten nur Zeit und bringen Fehlerpotenzial. Ziel ist, Ende des Jahres durch zu sein und dann Effizienzgewinne zu realisieren.

Seit wann läuft das Projekt?

Stefan Pelkofer: Angeschoben wurde es schon vor meiner Zeit hier.

Gordon Gorski: Jetzt gehen wir den Schritt konsequent Richtung Digitalisierung weiter. Es geht darum, die Datenqualität auf das nächste Level zu bringen. Das ist auch entscheidend für Themen wie den CO₂-Abdruck oder unseren ESG- beziehungsweise CSRD-Bericht. Man merkt einfach, wie viel Aufwand heute noch nötig ist, um die erforderlichen Datenpunkte zusammenzutragen

„Mit der Umsatzsteuer-Option im Wohnungsbau käme Bewegung in den Markt.“

Gordon Gorski

gen und zu validieren. Mit einer durchdigitalisierten Landschaft wird es deutlich einfacher, weil alle Informationen im System für alle Applikationen nutzbar sind.

Die Beschaffung von Daten ist generell ein großes Thema in Unternehmen und in der Immobilienwirtschaft.

Stefan Pelkofer: Absolut. Bei Asset Managern ist es vielleicht noch etwas einfacher, weil sie im Bestand arbeiten und Messwerte haben. Bei uns im Development – Neubau, große Refurbishments – sind es eher Prognosen und Annahmen, keine gemessenen Werte. Aber auch die müssen valide sein und eine hohe Datenqualität haben.

 Herr Gorski, Nico Nusmeier, CEO der Schörghuber Gruppe, sagte bei Ihrem Amtsantritt: „Das Umfeld auf den Immobilienmärkten, gerade in der Projektentwicklung, ist anhaltend herausfordernd und verlangt neue Antworten.“ Das hat sich nicht wirklich

geändert, oder? Wie sehen Sie aktuell den Development-Markt?

Gordon Gorski: Nach dem Ende der Boomphase kam 2022/2023 die harte Krise, ausgelöst von externen Effekten wie Ukrainekrieg, Energiepreisschock, Zinsanstieg. Jetzt müssen wir aber feststellen, dass wir schlicht in einer neuen Marktphase sind, die geprägt ist von diesen Rahmenbedingungen. Und diese werden sich auch erstmal nicht ändern. Das neue Zinsniveau bleibt, auch wenn mehr Planbarkeit reingekommen ist. Auf der Finanzierungsseite haben sich die Kosten für uns signifikant erhöht, und ich sehe da keine Entspannung.

Dazu kommen stark gestiegene Kaufpreise aus der letzten Dekade. Bürogebäude in Toplagen wie München oder Berlin wurden zum 33- bis 35-fachen gehandelt, wo heute das 20- bis 23-fache üblich ist. Die Mieten sind zwar auch gestiegen, aber nicht genug, um diese Faktoren auszugleichen. Wer in den vergangenen Jahren gekauft hat, hat es da schwer. Es gibt vielleicht hier und da Kaufpreisnachbesserungen, aber keine Kaufpreisreduzierungen. Hier noch

einmal der Hinweis auf unseren Vorteil: Wir haben die Hochphase beim Einkauf nicht mitgemacht.

Dann: Die Baukosten steigen zwar nicht mehr zweistellig, aber sie steigen, zumindest aktuell, weiter – 2 bis 3 Prozent pro Jahr. Dazu kommen lange Prozesse bei Bauplanungen. Neue gesetzliche Regelungen im Baugesetzbuch wären für eine Beschleunigung gar nicht nötig. Es bräuchte eher regional schnellere Verfahren und schnellere oder weniger intensive Partizipationsprozesse, damit Projekte nicht unnötig verzögert werden.

In Summe führt das dazu, dass die Kalkulation bei vielen Projektentwicklern nicht mehr aufgeht. Sie können die gesunkenen Einnahmen oft nicht mehr ausgleichen. Wer zu teuer nach 2018 eingekauft hat, wird Projekte nur schwer wirtschaftlich darstellen können.

Was sind die Antworten der Bayerischen Hausbau Development in diesem Umfeld?

Gordon Gorski: Wir setzen auf ein besonders gutes und nachhaltiges Produkt – und wir sehen auch, dass das im Markt angenommen wird. Aber auch wir registrieren, dass die Verkaufszahlen von 10 bis 15 Einheiten pro Monat auf jetzt 5 bis 6 runtergegangen sind. Das ist also mindestens eine Halbierung der Vertriebsgeschwindigkeit.

„Heute überlegen sich potenzielle Käufer viel genauer, ob sie wirklich investieren.“

Stefan Pelkofer

keit. Die Folge sind längere Finanzierungszeiträume und damit höhere Zinslasten. Das ist die aktuelle Gemengelage.

Welche Stellschrauben sehen Sie, um den Markt wieder in Bewegung zu bringen?

Gordon Gorski: Ein Stück weit kann sich der Markt selbst fangen – aber dafür müssen die Baupreise runter. Materialpreise wie Stahl, Holz oder andere Rohstoffe sind Weltmarktpreise, da können wir kaum etwas bewegen. Bei den Lohnkosten dagegen haben wir ein echtes „Bottleneck“. Viele Fachkräfte gehen in den Ruhestand, Nachwuchs kommt zu wenig nach. Diese Lücke lässt sich nur durch Automatisierung und Digitalisierung auffangen – und perspektivisch auch Roboter auf der Baustelle.

Gleichzeitig könnte auch von der Einkommenseite etwas passieren: steigende Löhne oder frühere Vermögensübertragungen der Erbgeneration. Die Nachfrage ist ja da – bis 2030 brauchen wir in Deutschland rund 840000 zusätzliche Wohnungen. Aber sie müssen bezahlbar sein.

Welche Rolle kann die Politik spielen?

Gordon Gorski: Bei Grundstückspreisen oder Baukosten kann die Politik direkt wenig tun. Förderprogramme gibt es, aber die sind an Einkommensgrenzen gekoppelt und helfen nur bestimmten Haushalten.

Wo man wirklich schnell helfen könnte, wäre die Umsatzsteuer-Option im Wohnungsbau, so wie sie im Gewerbe schon existiert. Projektfinanzierungen beinhalten heute in der Regel 19 Prozent Umsatzsteuer. Eine gesetzliche Änderung – befristet oder dauerhaft – würde die Projekte sofort entlasten und könnte viele Blockaden lö-

sen. Laut Studien stehen aktuell rund 85 Prozent aller Bauvorhaben still. Mit einer solchen Maßnahme käme Bewegung in den Markt.

Über Förderungen, steuerliche Erleichterungen und Bürokratieabbau sprechen wir seit Jahren. Was stimmt Sie diesmal zuversichtlich?

Gordon Gorski: Jede Krise ist anders. Die Finanzkrise damals war nicht vergleichbar,

„Die Chancen liegen in Innovation: mehr Digitalisierung, Prozessoptimierung und auch technologische Fortschritte.“

Stefan Pelkofer

das war eine Bankenkrise. Jetzt haben wir eine strukturelle Immobilienkrise: hohe Bürokratie, wirtschaftliche Unsicherheit und schwache Konjunktur.

Ein Beispiel: Wir haben ein Projekt in Feldmoching bei BMW. Früher hätte ein Mitarbeiter dort klassisch eine Wohnung gekauft. Heute überlegt er zweimal, ob er sich das in der aktuellen Lage zutraut – oder doch lieber weiter mietet. Diese Zurückhaltung verstärkt die Krise zusätzlich. Deutschland muss wirtschaftlich wieder mehr Stärke entwickeln. Ein Wachstum knapp über null reicht nicht. Erst dann wird auch die Immobilienwirtschaft wieder Fahrt aufnehmen.

Meine größte Hoffnung liegt in der Innovation: Automatisierung und Digitalisierung können die Baukosten signifikant senken. Ich rechne damit, dass wir in den nächsten ein bis zwei Jahren die ersten Produkte am Markt sehen werden.

Herr Pelkofer, wie schaut der CFO auf die aktuellen Marktbedingungen?

Stefan Pelkofer: Die Rahmenbedingungen sind klar: Wir haben im Schnitt etwa 3,5 Prozent Zinsen bei zehnjähriger Zinsbindung, und mittelfristig bis langfristig erwarte ich keine großen Veränderungen – eher eine leichte Tendenz nach oben. Das bringt zunächst wieder mehr Planbarkeit. Gleichzeitig überlegen sich potenzielle Käufer heute viel genauer, ob sie wirklich investieren. In der Boomphase im niedrigen Zinsumfeld war das deutlich einfacher.

Die Chancen liegen auch für mich in Innovation: mehr Digitalisierung, Prozessoptimierung und auch technologische Fortschritte auf der Baustelle.

Klar ist: Es muss etwas passieren. Wir haben eine eklatante Lücke – nicht nur bei den Fertigstellungen, sondern auch bei den Genehmigungen. Alles, was heute nicht genehmigt wird, fehlt uns 2027 oder 2028 bei den Fertigstellungen. Wenn große Unternehmen in Ballungsräume ziehen und Arbeitsplätze schaffen, brauchen die Menschen Wohnungen. Politisch muss hier dringend Bewegung reinkommen.

Gordon Gorski: Ein großes Problem sind die Genehmigungsprozesse. In den Ballungszentren dauert das Bebauungsplanverfahren nicht selten bis zu zehn Jahre – hier haben wir endlose Beteiligungen, Gutachten und Ausschüsse. Jede Verzögerung kostet dann schnell mal sechs Monate – in anderen Städten und Gemeinden geht es auch mit zwei.

Was heißt das für die steigende Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum?

Gordon Gorski: Nichts Gutes. Viele Städte versuchen, den Markt über Vorschriften zu regulieren. München ist da mit der SoBoN 2021 ein Extrembeispiel. Ich blicke sehr differenziert auf die Welt und weiß um die Nöte der Kommunalpolitik.

Aber hier muss ich klar sein: Für 99,9 Prozent der privaten Entwickler können Projekte unter diesen Regelungen und im aktuellen Marktumfeld wirtschaftlich nicht realisiert werden. Jedes Vorhaben wäre ein Verlustgeschäft. Früher, 2017/2018, konnte man das noch querfinanzieren – mit sehr hohen Verkaufspreisen bei frei finanzierten Wohnungen. Aber wenn heute eine Wohnung statt 16000 Euro nur noch 13500 Euro pro Quadratmeter erzielt, fehlt schlicht die Subvention. Faktisch sind SoBoN21-Projekte nicht umsetzbar.

Am Ende heißt das: 40 Prozent von null gebauten Wohnungen sind null. Lieber habe ich 20 Prozent von 1000 gebauten Wohnungen.

Der letzte Grundstücksankauf erfolgte 2018. Wie voll ist denn Ihre Pipeline noch? Müssen Sie langsam wieder über neue Grundstücke oder Revitalisierungen nachdenken, oder reicht der Bestand aus?

Gordon Gorski: Wenn es hart auf hart käme, könnten wir die nächsten fünf bis sechs Jahre ohne weitere Zukäufe arbeiten. Wir haben mehrere Projekte mit Baurecht – eines ist gerade fixiert, zwei weitere bekommen im laufenden Quartal ihr Baurecht, und es gibt noch zwei, drei, die länger laufen. Zusammen gerechnet sprechen wir über rund 2500 Einheiten.

Natürlich denkt man als Projektentwickler immer voraus und schaut auf neue Ankäufe. Aber momentan lassen wir es etwas ruhiger angehen und warten ab, wie sich der Markt stabilisiert. Denn was derzeit am Markt angeboten wird, spiegelt oft noch kein vernünftiges Chancen-Risiko-Verhältnis wider. Da steckt viel Hoffnung in den Preisvorstellungen, und wir sind konservativ genug, nur zu investieren, wenn sich ein Projekt solide rechnet.

Nach welchen Kriterien würden Sie aktuell neue Grundstücke oder Objekte auswählen – ohne dem Markt zu viel zu verraten?

Gordon Gorski: Grundsätzlich bewegen wir uns in unseren bekannten Assetklassen: Wohnen, Büro und Hotel. Büro ist derzeit schwierig, weil die Baukosten hoch und die Renditefaktoren wenig attraktiv sind. Wenn, dann schauen wir nur auf Top-Lagen in den Top-7-Städten.

Wohnen ist nach wie vor unser Kernthema. Statt sehr großer Projekte mit 1000 Ein-

„B-Städte rücken in unseren Fokus.“

Gordon Gorski

heiten und mehr setzen wir aber aktuell lieber auf mehrere mittelgroße Vorhaben – etwa vier Projekte mit je 250 Einheiten. Das ist einfacher in der Umsetzung und verteilt das Risiko. Auch B-Städte rücken in den Fokus. Dort gibt es eine hohe Nachfrage, oft ähnlich stark wie in den Metropolen, und wir sehen dort Chancen für klassischen Mietwohnungsbau oder Eigentumswohnungen.

Ein besonderes Augenmerk legen wir daher auch auf den Mietwohnungsbau. Damit das wieder verstärkt funktioniert, müssen allerdings die Baukosten deutlich sinken. Und es müssen Projekte sein, in denen mit

sen, Käuferverhalten oder die Finanzierung?

Stefan Pelkofer: Die Zinsen sind natürlich eine Herausforderung – 3,5 Prozent sind für viele Käufer spürbar. Historisch betrachtet ist das aber kein extremes Niveau, nur waren die Null- und Negativzinsen der letzten Jahre eine Ausnahme. Die Finanzierung selbst ist für uns

mit starken Partnern machbar. Also entscheidet letztlich das Käuferinteresse über den Erfolg unserer Projekte – von daher würde ich das aktuell als größte Herausforderung bezeichnen.

Gordon Gorski: In der Tat. Früher, in den Boomjahren, hat sich fast alles von selbst verkauft. Heute ist wieder richtiges Verkaufen gefragt – wie vor 15 Jahren, wo es auf Qualität und Handwerk ankommt. Heute entscheidet genau das wieder über Erfolg oder Misserfolg. Es reicht nicht mehr, einfach nur Projekte auf den Markt zu bringen. Jetzt müssen Sie fünf, sechs Einheiten pro Monat hart verkaufen – das ist richtige Arbeit. Das erinnert mich an die Zeit vor etwa 15 Jahren: Damals lag der Quadratmeterpreis zum Beispiel in Berlin noch bei um 3000 Euro, irgendwann bei 5000 Euro – und plötzlich wurde das Verkaufen in der steigenden Marktphase immer leichter. In dieser früheren „harten Phase“ musste man das Handwerk beherrschen, und genau das gilt jetzt wieder.

Das bietet aber auch Chancen: Wer wirklich sein Geschäft versteht, wer Qualität liefert und professionell arbeitet, hat heute einen klaren Wettbewerbsvorteil gegenüber allen Marktteilnehmern, die in den Boomjahren der letzten Dekade eingestiegen sind.

Herr Gorski, Sie haben das Thema bezahlbaren Wohnraum schon kurz angesprochen. Viele Projekte lohnen sich aktuell kaum mehr. Macht Ihnen das mit Blick auf die gesellschaftliche Entwicklung Sorgen?

Gordon Gorski: Natürlich. Das Thema birgt sozialen Sprengstoff, weil es sich nicht kurzfristig lösen lässt. Neue Wohnungen entstehen nicht über Nacht. Der Bedarf wächst jedoch stetig – nicht nur aus Sicht der

Menschen, sondern auch als Standortfaktor. Unternehmen siedeln sich nur dort an, wo Mitarbeiter auch Wohnraum finden. München oder Berlin riskieren hier, Attraktivität einzubüßen. Deshalb geht es nicht nur um soziale Verantwortung, sondern auch um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Städte.

Aber die Mietproblematik ist nur eine Seite der Medaille. Daneben geht es auch darum, mehr Menschen in Eigentum zu bringen. Eigentumsbildung ist für mich ganz entscheidend. Es geht nicht nur um Wohnen, sondern auch um Vermögensaufbau und Altersvorsorge. Junge Familien, die nicht erben, tun sich heute enorm schwer: Bei einer Wohnung für eine Million Euro oder einem Reihenhaus in ähnlicher Größenordnung brauchen Sie erst einmal 300.000 Euro Eigenkapital. Das ist für viele unerreichbar. Hier müsste die Politik Instrumente schaffen, die den Einstieg erleichtern – ob über Eigenkapitalzuschüsse, zinsgünstige Förderprogramme oder auch über klassische Modelle wie den Bausparvertrag. Denn das Versprechen, dass sich Leistung lohnen muss und man irgendwann ein eigenes Zuhause haben kann, darf nicht verloren gehen.

Immer wieder ist von einer Renaissance der Werkwohnungen die Rede. Beobachten Sie diesen Trend mit Interesse?

Gordon Gorski: Ich glaube nicht, dass Werkwohnungen eine relevante Marktgröße werden. Im Mittelstand mag es einzelne Projekte geben, auch in der Hotellerie

„Wenn es hart auf hart käme, könnten wir die nächsten fünf bis sechs Jahre ohne weitere Zukäufe arbeiten.“

Gordon Gorski

Holz und anderen Innovationen gearbeitet wird.

Wie eng stimmen Sie sich als Developer mit der Hausbau Real Estate, also dem Bestandshalter, ab? Oder arbeiten Sie völlig unabhängig voneinander?

Gordon Gorski: Grundsätzlich arbeiten wir autark. Aber wir sind in der Schörghuber Gruppe klug genug, Erfahrungen und Wissen auszutauschen. Und dort, wo wir Synergien heben können und Gemeinsamkeit den Weg in den Erfolg ebnet, arbeiten wir natürlich zusammen und unbürokratisch unternehmensübergreifend. Wenn wir etwa ein Hotel planen, holen wir uns natürlich Rückmeldungen zu Eckparametern. Bei Büroprojekten greifen wir auch auf die Erfahrungen aus Vermietung, Mieterbedürfnissen und Bestandsmanagement zurück. Dennoch: Die Bayerische Hausbau Development und die Bayerische Hausbau Real Estate sind eigenständige Gesellschaften. Wir entwickeln und verkaufen unsere Projekte. Ein klassischer Trader Developer.

Herr Pelkofer, wie refinanzieren Sie sich? Über den Eigentümer, klassisch über Banken, oder gehen Sie auch alternative Wege, etwa Mezzanine-Kapital?

Stefan Pelkofer: Wir denken da in alle Richtungen. Im Kern arbeiten wir mit klassischen Banken, mit denen wir über Jahrzehnte stabile Partnerschaften aufgebaut haben. Dazu kommt Eigenkapital aus der Schörghuber-Gruppe. Gleichzeitig prüfen wir laufend alternative Strukturen – Mezzanine, aber auch Whole Loans. Unser Ziel ist, das vorhandene Eigenkapital möglichst effizient einzusetzen und die Flexibilität hochzuhalten.

Was sind für Sie aktuell die größten Herausforderungen: Zin-

sehen wir Modelle mit Mitarbeiterwohnungen. Aber große Konzerne werden sich kaum tausende Wohnungen in die Bilanz stellen, das passt nicht zum Kerngeschäft. Viel wahrscheinlicher ist, dass Unternehmen ihre Mitarbeiter eher über Zuschüsse oder Zulagen beim Wohnen unterstützen, anstatt selbst als Vermieter aufzutreten.

Herr Gorski, kommen wir zum Thema Nachhaltigkeit. Wie steht es um die Klimaneutralität Ihres Unternehmens?

Gordon Gorski: Unser Wohnungsportfolio ist inzwischen komplett abverkauft. Wir als De-

veloper haben vor allem Grundstücke in der Pipeline, auf denen wir Baurecht schaffen. Da ist der CO₂-Fußabdruck natürlich super. Was die Klimaneutralität angeht, haben wir klare Zwischenziele: Ab 2030 wollen wir bei unseren neuen Projekten bei einer angenommenen Bauzeit von zwei Jahren etwa 140 Kilogramm CO₂ pro Quadratmeter pro Jahr liegen. Wir machen keine unrealistischen Null-Versprechen, weil wir wissen, dass es Faktoren gibt, die wir nicht komplett eliminieren können – etwa die Herstellung von Beton. Uns ist wichtig, ambitionierte, aber auch realistische Werte zu definieren. Über Materialien wie Holzbau oder CO₂-reduzierten Beton können wir viel beeinflussen, aber nicht alles. So ehrlich wollen wir sein.

 **Herr Pelkofer, wie wichtig ist das Thema Nachhaltigkeit für Sie als CFO – auch mit Blick auf Vermarktbarkeit, Investoreninteresse und Finanzierungen?**

Stefan Pelkofer: Nachhaltigkeit hat für uns absolute Priorität und ist auch einer der Kernwerte der Schörghuber-Gruppe. ESG-Themen sind ein Treiber in allen Bereichen. Wir haben ein hohes Interesse daran, dass unsere Objekte möglichst hohe Standards erfüllen. Das ist nicht nur Überzeugung, sondern auch Voraussetzung, um gute Finanzierungsbedingungen und Bewertungen überhaupt zu bekommen – Banken legen hier immer mehr Wert darauf.

 **Kommen wir zur Regulierung: Wie bewerten Sie die aktuellen Vorgaben, insbesondere im Bereich ESG, Taxonomie und Meldepflichten?**

Stefan Pelkofer: Spaß macht das Thema nicht, aber es gehört zur Realität. Wir erfüllen schon jetzt viele Dinge freiwillig, bevor sie verpflichtend werden. Klar ist aber auch: Vieles ist unnötig kompliziert. Oft fehlt die klare Linie zwischen EU-Vorgaben und deren Umsetzung in deutsches Recht. Ich würde mir mehr Klarheit und vor allem pragmatische Leitplanken wünschen. Lieber ein Ziel formulieren und die Unternehmen in diesem Rahmen agieren lassen, als alles bis ins kleinste Detail zu regeln. Denn die Marktsituation muss berücksichtigt werden – wir haben genug zu tun, da helfen zusätzliche bürokratische Lasten nicht weiter.

 **Wir haben nun viel über Herausforderungen gesprochen, Herr Pelkofer. Wo liegen die Chancen in diesem Umfeld, und wo wollen Sie in den nächsten Jahren stehen?**

Stefan Pelkofer: Ich sehe aktuell, dass Kapitalströme noch stärker in den Kapitalmarkt fließen als in Immobilien. Für uns heißt das: Wir wollen unsere Gesellschaft als solide finanzierte Development-Plattform weiterentwickeln, mit einer diversifizierteren Kapitalstruktur und effizienteren Prozessen. KI und Digitalisierung geben uns dabei echte Chancen – und zwar nicht nur als Schlagwort, sondern konkret zur Automatisierung und Prozessoptimierung. Das ist für mich das große Potenzial der nächsten Jahre.

 **Bleibt der Ausblick. Herr Gorski, wenn Sie nach vorne schauen: Was sind die Ziele der Bayerischen**

Hausbau Development in den nächsten zwei, drei Jahren?

Gordon Gorski: Unser Fokus liegt darauf, die bestehenden Projekte stabil in den Markt zu bringen. Die ersten Reservierungen und Verkäufe zeigen, dass es eine solide Basis gibt, auf der wir aufbauen können. Ich sehe die aktuelle Krisensituation auch als Chance: Sie zwingt uns, innovativer zu werden. In den Boomjahren musste keiner groß über neue Bauweisen oder Prozesse nachdenken – jetzt schon. Themen wie modulare Bauweisen, Robotik oder KI-gestützte Planungsprozesse haben enormes Potenzial. Meine Hoffnung ist, dass wir in fünf Jahren ganz anders bauen werden – schneller, günstiger und nachhaltiger. 