

Mit Leidenschaft und Liebe zum Detail

Der Münchner Bauträger und Projektentwickler bringt
Ambiente, Architektur und Ausstattung in Einklang.



STEFAN PFENDER

INTERVIEW MIT DEN GESCHÄFTSFÜHRERN DER METROPOLIAN FIRMENGRUPPE

Sie sind Diplom-Kaufmann, haben in München 1995 Ihr BWL-Examen gemacht und waren 1998, mit 27 Jahren, der jüngste Vorstandsvorsitzende einer an der Börse notierten Computerfirma, der Data Design Datenbanken & Systemanpassung GmbH, später dann AG. Ab wann haben Sie die Immobilienbranche für sich entdeckt und warum?

STEFAN PFENDER: Eigentlich wollte ich gar nicht BWL, sondern Architektur studieren. Leider war mein Abitur zu schlecht (lacht). Allerdings habe ich schon immer gern Computersoftware programmiert. So hat es sich ergeben, dass ich 1992, im dritten Semester, die Data Design gegründet habe. Nachdem ich im Jahr 2000 meine Anteile an dieser Firma verkauft hatte, wollte ich unbedingt etwas Handfestes, Sichtbares schaffen. Schon länger hatte ich in meiner Nachbarschaft eine Villa gesehen, die in erbarmungswürdigem Zustand war. Kurzerhand habe ich diese denkmalgeschützte Jugendstilvilla gekauft und mit viel Herzblut komplett saniert. Das war mühsam und anstrengend – doch das war es auch wert. Der Augenblick war unbeschreiblich, als das Haus 2002 wieder in altem Glanz erstrahlte. Umso mehr hat es mich gefreut, dass ich dafür im Jahr 2004 mit dem Fassadenpreis der Stadt München ausgezeichnet worden bin.

Nach Abschluss des eigenen Bauvorhabens sprachen mich die ersten Interessenten an, ob ich nicht auch für sie etwas sanieren oder sogar neu bauen könnte. Da habe ich gemerkt, dass ich meine alte Leidenschaft, die Architektur, auch als Bauträger ausleben kann – zum Wohle von Menschen, denen schönes, stilvolles Wohnen etwas bedeutet. Also habe ich ein Grundstück mit abzureißendem Altbestand in der Menzinger Straße gekauft und dort zwei Villen im historisierenden Stil neu gebaut, die sich nun sehr schön in die Umgebung und die Nachbarschaft eingliedern.

Von da an ging es kontinuierlich mit interessanten Innenstadt-Projekten weiter. Es erfüllt unser ganzes Team und mich, die fertigen Ergebnisse zu sehen. Das ist in der Immobilienbranche ja viel sichtbarer als in der IT (lacht). Meine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse möchte ich dabei allerdings nicht mehr missen.

Als Bauträger realisieren Sie vor allem Bauprojekte in München, die höchste Bonität gemäß Ihrem firmeneigenen AAA-Ranking versprechen: Ambiente, Architektur und Ausstattung stimmen hier einfach. Wie kommen Sie an Grundstücke in Traumlagen, in einer Stadt, in der diese immer seltener werden? Gehen Sie täglich suchend durch München oder beschäftigen Sie Scouts?

STEFAN PFENDER: Die meisten Immobilien werden mir direkt vom Eigentümer angeboten – von Banken, Maklern oder Privatpersonen. Wir nehmen auch an Bieterverfahren, die beispielsweise von der Stadt München initiiert werden, teil. Teilweise bekommen wir überdies Angebote von institutionellen Verkäufern. Wir können uns auf sehr gute Kontakte verlassen, die über die letzten 15 Jahre kontinuierlich gewachsen sind. Denn Immobilienkauf ist Vertrauenssache.

Der Verkäufer will absolut sicher sein, dass wir als Käufer bonitätsstark sind, eine seriöse Kaufabwicklung und Vertraulichkeit garantieren. Bei uns ist gewiss, dass Substanz und Kapitalstärke stimmen. Wir haben über die Jahre immer wieder bewiesen, dass wir Projekte fast jeder Größe stemmen können.

Seine Ehefrau schaltet sich ein.

KATRIN PFENDER-SOLTI: Ich kenne niemanden, der Münchens Stadtplan so im Kopf hat wie mein Mann. Jemand erzählt ihm, von diesem oder jenem Haus und er kann sofort sagen, wie die Nachbarschaft aussieht. Stefan kennt München tatsächlich wie seine Westentasche. Er hat nun wirklich seine Leidenschaft zum Beruf gemacht.