



Im Überblick

Informationen für die
Sparkassen-Finanzgruppe
Nr. 2/2016

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3
Ausstieg ins Ungewisse	4
Fortschreitende Vernetzung im Verbundgeschäft	6
Gleich zwei Premieren beim 9. ImmoSchuldschein	7
Abschied Jan Bettink	7
Berlins Bevölkerungsboom verteilt sich uneinheitlich	8
Bewährtes Team – neuer Standort	10
Die Welt wächst – Europa stagniert – Deutschland schrumpft	11
Logistik und Immobilien 2016 – Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.	12
Der Mieter im Fokus 2016	13
Berlin – Mehr Stadt geht nicht	14
mission E	14
It's all in the name	15
Deals	16
Interview	17
Alle Jahre wieder	18
Ihre Ansprechpartner	

Impressum

Herausgeber/Redaktion
Berlin Hyp AG
Kommunikation und Marketing
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 9133
F +49 30 2599 5029
jutta.kreuzinger@berlinhyp.de

Veröffentlichung
Dezember 2016

Newsletter An-/Abmeldung
jutta.kreuzinger@berlinhyp.de

Gestaltung
–endash, www.endash.de

Bildnachweis
Cover: Jörg Kammler
Seite 3: Hoffotografen
Seite 7: Jens Komossa, Hoffotografen
Seite 10: fotolia (Branko Srot), Max Lautenschläger,
Jens Komossa
Seite 14, 17, 18: Berlin Hyp, Nicole Herbst
Seite 16: ADO, Peakside Capital, Sedos GmbH
U3: Max Lautenschläger, Jens Komossa

Druck
Druckerei Conrad Berlin
Gedruckt auf Arctic Volume White und
klimaneutral kompensiert.

ClimatePartner^o
klimaneutral

Druck | ID 11380-1612-1001

Wichtige Hinweise

Dieser Newsletter ist durch die BerlinHyp AG erstellt worden. Er dient allein Informationszwecken. Alle Inhalte beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlagen.

Eine Garantie für die Vollständigkeit, Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden. Alle hier enthaltenen Angaben und getroffenen Aussagen basieren auf Quellen, die von uns für zuverlässig erachtet wurden. Die Informationen wurden sorgfältig recherchiert und gewissenhaft zusammengestellt.

Die in diesem Newsletter geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile unseres Hauses dar, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit keinerlei Gewähr übernommen werden kann.

Wir hoffen, dass Ihnen unser Newsletter nützliche Informationen bietet. Bei Anregungen oder Anmerkungen laden wir Sie ein, uns diese gern weiterzugeben.



Editorial



Liebe Leserinnen und Leser,

„Neue Herausforderungen erfordern neue Wege“, so ein altes Sprichwort. Auch ich habe eine neue Herausforderung angenommen und im Oktober diesen Jahres den Vorstandsvorsitz der Berlin Hyp übernommen. Aber ich sehe dies nicht nur als Herausforderung, sondern vor allem auch als eine große Chance, die Berlin Hyp weiterzuentwickeln. Die Berlin Hyp ist ein im Markt gut aufgestellter Immobilienfinanzierer und gehört zu den aktivsten Instituten in Deutschland. Auch im Verbundgeschäft wurde in den vergangenen Jahren ein solides Fundament gelegt. Die Berlin Hyp steht für Partnerschaftlichkeit, Kontinuität und Kompetenz.

Diese bereits erfolgreich umgesetzte Strategie wollen wir beibehalten und den Wachstumspfad organisch in den derzeitigen strategischen Märkten im In- und Ausland fortführen. Wir wollen uns als Kompetenzcenter für gewerbliche Immobilienfinanzierung in Deutschland und ausgewählten Ländern Europas positionieren und uns noch stärker als Verbundunternehmen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe vernetzen.

Das Umfeld für Immobilienfinanzierer bleibt weiterhin anspruchsvoll. Auf die regulatorischen Anforderungen und die sich immer weiter verschärfende Wettbewerbssituation im Markt werden auch wir uns vorbereiten müssen. Neben der Bildung von weiteren Rücklagen wollen wir unverändert an unserer Maxime „Qualität vor Quantität“ festhalten. Wir sind gut beraten, auch weiterhin an einer konservativen Risikopolitik festzuhalten – diese hat uns bereits gut durch die vergangenen Krisenjahre geführt.

Auch wird sich die Berlin Hyp verstärkt dem Thema Digitalisierung widmen und hier neue Wege gehen. Die Frage, die wir uns alle stellen müssen: Wie sieht der Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierung in fünf oder zehn Jahren aus? Welchen Einfluss werden Fintechs haben? Und wie können wir diese Erkenntnisse für uns nutzen? Die technischen Möglichkeiten sind alle heute schon gegeben – nun müssen wir versuchen, diese an unser Geschäftsmodell anzupassen. Eine Gelegenheit, die wir nicht verstreichen lassen sollten, um den Anschluss nicht zu verpassen. Denn nur wer sich stetig weiterentwickelt, kann bei den aktuell vorherrschenden Bedingungen am Markt weiterhin gut bestehen.

Ich freue mich, die Berlin Hyp in die Zukunft zu führen. Dies kann mir jedoch nur gemeinsam mit einer starken Mannschaft gelingen. Die vergangenen Wochen haben mir bereits gezeigt, dass ich mich auf das Team der Berlin Hyp verlassen kann.

Mein besonderer Dank gilt meinem Vorgänger Jan Bettink. Er hat die Bank durch turbulente Zeiten geführt und zu dem gemacht, was sie heute ist.

Liebe Leserinnen und Leser, ich freue mich auf die nun vor uns liegende gemeinsame Zusammenarbeit!

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Sascha Klaus

Ausstieg ins Ungewisse

Aktuell zeichnet sich ein eher „harter“ Ausstieg des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union ab. Damit gewinnen die Folgen des Brexit für die Immobilienmärkte diesseits und jenseits des Kanals allmählich an Konturen.



Theresa May und einige Londoner Immobilienprofis haben neuerlich eine Gemeinsamkeit: Beide suchen händierend nach Hinweisen, warum der Brexit nur milde Konsequenzen haben wird. Beobachter der britischen Immobilienmärkte werden dabei tatsächlich sogar eher fündig als die britische Premierministerin. Die Preise für luxuriöse Eigenheime fielen schon vor dem Referendum. Die Kapitalwerte von Bürogebäuden im Londoner Finanzdistrikt gaben zwar nach dem Referendum deutlich nach, erholten sich dann aber wieder. Laut CBRE zeichnete sich ein gewisser Abschwung schon vor dem Referendum ab, nachdem die Preise mehrere Jahre lang stetig gestiegen waren. Einige Fonds mussten befristet schließen oder erleiden bislang verkraftbare Verluste. Alles halb so wild also.

Auf dem Kontinent spielt man das gleiche Spiel, nur umgekehrt: Vor allem Frankfurt, Dublin und Paris setzen darauf, dass die in London ansässigen Banken ihr Heil in der Flucht suchen. Sie treibt die Hoffnung auf Tausende neuer Arbeitsplätze und vermieteter Büro-Quadratmeter. Aus diesem Blickwinkel wird jedes Indiz, das für einen Bankenexodus spricht, wie ein Beweis gefeiert.

Beide Seiten bewegen sich indes auf hoch spekulativem Grund. Das politische Tauziehen ist noch längst nicht entschieden, die Verhandlungen des Vereinigten Königreichs mit der Europäischen Union haben noch nicht einmal begonnen. Sichere Aussagen lassen sich erst treffen, wenn die Modalitäten des Ausstiegs verhandelt sind. Derzeit läuft alles auf einen „harten“ Brexit hinaus: Die britische Regierung will den Zuzug von Arbeitnehmern aus der EU limitieren. Im Gegenzug wird die EU dem Vereinigten Königreich wohl den freien Zugang zu ihren Märkten verwehren. Theresa May droht zudem mit einer extremen Absenkung der Unternehmenssteuern, um ihre Verhandlungsposition zu stärken. Es kann aber auch ganz anders kommen.

Zumindest in einer Hinsicht schaffen die Märkte allerdings schon jetzt Fakten: Das Britische Pfund fällt von einem historischen Tief ins nächste. Die Folgen erreichen bereits die Regale der Supermärkte: Importwaren und solche, die aus eingeführten Vorprodukten hergestellt werden, ver-

teuern sich. Von außen betrachtet verbilligt der Verfall der Währung aber auch britische Immobilien und eröffnet Investoren ungeahnte Opportunitäten. Das California State Teacher's Retirement System hat eine Ausweitung seines britischen Portfolios angekündigt; die Allianz Real Estate, viergrößter Immobilieninvestor der Welt, möchte sein bislang vergleichsweise kleines Großbritannien-Engagement verstärken, zunächst mit der Vergabe von Immobilienkrediten für große Transaktionen. Zugleich suchen trotz Pfundschwäche britische Investoren verstärkt nach sicheren Häfen jenseits der Insel. Deutsche Immobilien stehen bei ihnen besonders hoch im Kurs. Die Auswirkungen des Pfund-Verfalls sind also vielfältig und bewegen sich in unterschiedliche Richtungen.

Aus kontinentaler Immobiliensicht liegt das Hauptaugenmerk auf dem Wettbewerb der Finanzplätze. Verliert Großbritannien den freien Zugang zu den EU-Märkten, gilt dies aller Voraussicht nach auch für in London ansässige Banken. Einige Geldhäuser reagieren bereits. So kündigte die russische Großbank VTB die Verlagerung ihrer westeuropäischen Investment-Abteilung von der Themse nach Paris an und verweist als Grund ausdrücklich auf den geplanten Austritt Großbritanniens aus der EU. Die britische Bank HSBC zieht es ebenfalls in die französische Hauptstadt: Ein Sechstel der rund 6.000 HSBC-Mitarbeiter sollen künftig an der Seine arbeiten. Andere drohen zumindest: Morgan Stanley mit dem Abzug von 2.000, J.P. Morgan mit dem von 4.000 Beschäftigten.

Beeindrucken können solche Zahlen bislang nicht. Insgesamt arbeiten in London 114.000 Menschen bei Banken, weitere rund 300.000 in anderen Unternehmen der Finanzindustrie. Grund zur Panik besteht laut der Rating-Agentur Moody's – ebenfalls ein Teil der Finanzwelt – nicht. Falls die britischen Banken das sogenannte Passporting, also den freien Zugang zu den kontinentalen Märkten, verlieren, seien die Auswirkungen „modest“ und „manageable“, so Moody's. Die Verlagerung überschaubarer Einheiten wird demnach ausreichen, um weiterhin einen Fuß in den EU-Märkten zu behalten. Zudem werden im Falle eines Falles wohl Kapitalflüsse aus anderen Weltregionen entstandene Lücken auffül-

len. Denn aus Londoner Sicht ist die EU nur einer von vielen Kunden. Im Global Financial Centre Index für 2016 der Z/Yen Group belegt die britische Hauptstadt weltweit unter allen Finanzzentren den ersten Platz. Frankfurt steht auf Rang 18, Paris auf Rang 32, Dublin auf Rang 39. Die Kräfteverhältnisse sind also klar verteilt.

Klar ist, dass europäische Institutionen die Insel verlassen werden. Frankfurt hofft auf die bislang in London beheimatete Europäische Bankenaufsichtsbehörde EBA, befindet sich aber auch hier im Wettbewerb mit allen anderen geeigneten europäischen Städten. Dass die Hessen im Gefolge des britischen EU-Austritts nicht ganz leer ausgehen, scheint indes gewiss. Entsprechende Schätzungen gehen allerdings weit auseinander. Die Standort-Agentur Frankfurt Main Finance rechnet in den kommenden fünf Jahren mit 10.000 neuen Arbeitsplätzen, das global aktive Immobilienberatungsunternehmen JLL mit lediglich 5.000. Ende des ersten Halbjahres 2016 standen in Frankfurt fast 900.000 Quadratmeter an modernen Büroflächen leer. Kalkuliert man 20 Quadratmeter pro Arbeitsplatz, reicht die Reserve mithin rechnerisch für 45.000 Arbeitsplätze. Natürlich deckt der Leerstand in der Praxis nicht alle Bedürfnisse. Einen Bauboom oder einen regelrechten Run auf Büroflächen wird der Brexit in Frankfurt aber wohl nicht auslösen – es sei denn, die Prognosen unterschätzen die tatsächliche Entwicklung deutlich.

Spannend ist natürlich auch die Frage, welche Entwicklung die britischen Immobilienmärkte nehmen. In britischen Steinen und Mörtel steckt einiges an deutschem Geld. Beispielhaft seien hier die offenen Immobilienfonds genannt: Der Fonds Uni Immo Europa der Union Investment Real Estate hat lediglich zwar fünf Prozent seines Portfolios auf der Insel platziert, der globale Fonds aus demselben Hause immerhin

zwölf Prozent, die Fonds der Deka insgesamt 18 Prozent und die Commerz Real 25 Prozent.

Bislang geben diese Investitionen in britisches Betongold keinen Anlass zu großer Unruhe. Gegen Währungsschwankungen sind die Fonds der Rating-Agentur Scope zufolge relativ gut abgesichert. Zudem seien die britischen Objekte in den Portfolios der deutschen offenen Immobilienfonds in der Regel sehr konservativ bewertet. Die Fallhöhe ist also gering, zumal sich die Immobilienmärkte selbst bislang recht robust zeigen. Den Untersuchungen des internationalen Immobilienberaters Savills zufolge sind die Renditen für Büroimmobilien im August zwar an einigen Standorten gefallen – die Preise also entsprechend gestiegen – aber die Lage hat sich schon im September wieder beruhigt. Einzelhandelsimmobilien in den sogenannten High Streets bleiben stabil teuer, die Renditen für Shopping Center gaben um magere 0,25 Prozent nach.

Preisschwankungen sind in London nicht ungewöhnlich. Einige Marktbeobachter halten es sogar für möglich, dass ausgehend von der Brexit die Preise für Gewerbeimmobilien nach oben treibt – nämlich dann, wenn ausländische Käufer in großer Zahl ein weiterhin geschwächtes Pfund nutzen, um sich in London zu für sie günstigen Preisen einzudecken. Wer dies jetzt tut, schließt allerdings eine Wette auf einen glimpflichen Verlauf des Brexit für die britische Konjunktur ab. Kommt es hingegen zu den von einigen Experten prognostizierten deutlichen Rückgängen des Bruttoinlandprodukts und damit einhergehend zu signifikanten Steuerausfällen, könnte sich so manches „Schnäppchen“ als Verlustgeschäft entpuppen. Wer nicht spekulieren möchte, dem empfiehlt sich die Entspannung auf englische Art: abwarten und Tee trinken.



Spitzen-Nettoanfangsrenditen in %

	Sep 2015	Aug 2016	Sep 2016
Büros West End	3,00	3,50	3,50
Büros City	4,00	4,25	4,25
Büros M25	5,00	5,50	5,25
Büros Umlandgemeinden	4,75	5,50	5,25
Einzelhandel High Street	4,25	4,25	4,25
Einkaufszentren	4,25	4,50	4,50
Fachmärkte (ohne Sortimentsbeschränkung)	4,50	5,25	5,25
Fachmärkte (mit Sortimentsbeschränkung)	5,50	6,00	6,00
Lebensmittelgeschäfte	5,15	5,25	5,50
Lagerhallen/Verteilzentren	4,50	5,00	5,00
Lagerhallen/diverse Mieter	4,75	5,00	5,00
Freizeitparks	5,25	5,25	5,25
Ferienhotels	5,50	5,50	5,50

Quelle: Savills

Fortschreitende Vernetzung im Verbundgeschäft

Erneut positive Entwicklung im gemeinsamen Geschäft mit den Sparkassen

Zum Stichtag 30. September 2016 betrug das Gesamtvolumen des getätigten Verbundgeschäfts 1.181 Millionen Euro. Das Gesamtvolumen des Vorjahres konnte somit schon nach drei Quartalen erreicht werden. Insgesamt entfielen dabei rund 956 Millionen Euro auf das gemeinsame Konsortialgeschäft mit Sparkassen sowie 225 Millionen Euro auf zwei platzierte ImmoSchuldscheine. Neben einem durch Wohnimmobilien besicherten ImmoSchuldschein konnte erstmals ein durch ein überregionales Einzelhandelsportfolio besicherter ImmoSchuldschein platziert werden.

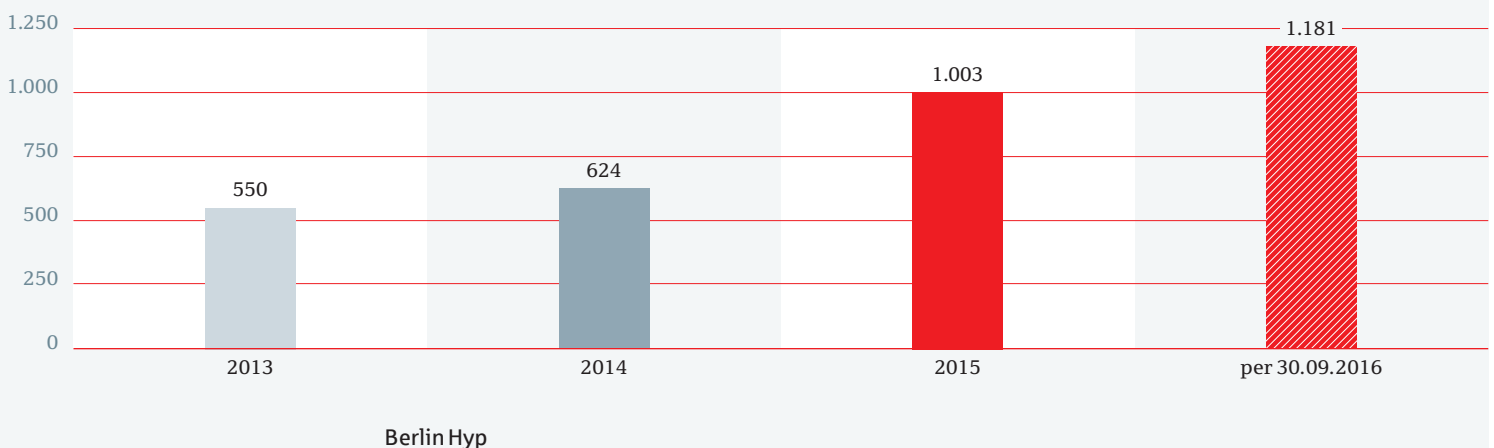
Über ImmoSchuldschein-Transaktionen und das klassische Konsortialgeschäft sind mittlerweile mit 104 verschiedenen Sparkassen gemeinsame Finanzierungen realisiert worden. Die Steigerung des Verbundgeschäfts unterstreicht erneut die zunehmende

Vernetzung der Berlin Hyp innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe.

Im Bereich Wertermittlung wurden 154 Anfragen von Sparkassen außerhalb Berlins zum Thema Wertermittlung beantwortet. Neben dieser reinen Servicedienstleistung wurden 30 Gutachten durch Sparkassen bei der Berlin Hyp in Auftrag gegeben und abgeschlossen.

Zudem beteiligten sich 38 Sparkassen mit einem Volumen von rund 170 Millionen Euro an den drei bis zum 30. September 2016 platzierten Pfandbrief-Emissionen der Berlin Hyp sowie der ersten Grünen Senior Unsecured Anleihe. Für 2017 gehen wir von einer weiter positiven Entwicklung des Verbundgeschäfts aus und hoffen, das Vorjahresergebnis abermals zu steigern.

Entwicklung Verbundgeschäft
in Mio. €



Gleich zwei Premieren beim 9. ImmoSchuldschein

Neue Assetklasse am Start

Seit 2013 bietet die Berlin Hyp den Sparkassen die Möglichkeit, sich über den ImmoSchuldschein am Geschäft der Berlin Hyp zu beteiligen. Angeboten wurden bisher ausschließlich Beteiligungen aus den Assetklassen Wohnen und Hotel. Jetzt wurde das Portfolio um eine neue Assetklasse erweitert. So war der im August erfolgreich platzierte 9. ImmoSchuldschein sogar eine doppelte Premiere: Zum einen war erstmals ein deutschlandweit gestreutes Einzelhan-

delsportfolio Gegenstand der Finanzierung, zum anderen war das Sondervermögen einer renommierten Kapitalverwaltungsgesellschaft Emittent des Schuldscheindarlehnens.

Mit der Erweiterung der angebotenen Assetklassen um den Einzelhandel sind wir dem Wunsch der Sparkassen nach weiterer Diversifikation der Beteiligungsmöglichkeiten nachgekommen. Die sehr

positive Resonanz auf den ersten ImmoSchuldschein in der Assetklasse Einzelhandel hat uns gezeigt, dass weiterhin hohe Nachfrage nach Beteiligungen an Finanzierungen deutscher Gewerbeimmobilien besteht. Mittlerweile nutzen 89 Sparkassen aus allen Verbandsgebieten den ImmoSchuldschein mit einem Beteiligungsvolumen von über 580 Millionen Euro. Mit unserer derzeit laufenden Transaktion, ebenfalls aus der Assetklasse Einzelhandel, wollen wir diese Zusammenarbeit weiter ausbauen.

- Produktentwicklung eigens für Sparkassen
- insgesamt 158 Zeichnungen von 89 verschiedenen Instituten
- in jedem Verbandsgebiet mindestens eine Sparkasse als Zeichner
- weitere Assetklassen in Planung

ISSD-Zeichner aus allen Verbandsgebieten: Rund 580 Millionen Euro Gesamtbeteiligungsvolumen seit 2013



Wohnen

Transaktionen	sieben
Beteiligungsvolumen	502,5 Millionen Euro
Region	Schwerpunkte Berlin, NRW, Bayern



Einzelhandel

Transaktionen	eine
Beteiligungsvolumen	54 Millionen Euro
Region	bundesweit



Hotel

Transaktionen	eine
Beteiligungsvolumen	24 Millionen Euro
Region	Berlin



Daniela Witkoski
Betreuung Verbundprodukte
daniela.witkoski@berlinhyp.de
T +49 30 2599 5639

Abschied Jan Bettink

Seit dem 1. Oktober ist Jan Bettink nicht mehr Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp. Doch die ersten zwei Oktoberwochen standen noch ganz im Fokus einer geordneten Übergabe an seinen Nachfolger Sascha Klaus.

Auf der EXPO REAL sowie dem Abschiedsempfang für geladene Gäste standen die langjährigen Kontakte und Kunden ganz im Fokus der Staffelübergabe.

Nach 14 Jahren geht eine Ära zu Ende. „Aus einem Institut, das durch politische und wirtschaftliche Strudel geschüttelt war, haben Sie die heutige Berlin Hyp geformt, die stabil steht, die weiter wächst und die einen echten strategischen Wert hat – für die Sparkassen, mit den Sparkassen und in der Sparkassen-Finanzgruppe“, sagte Georg Fahrenschon, Aufsichtsratsvorsitzender der Berlin Hyp und Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes.

„Sie hinterlassen die Berlin Hyp als ein nachhaltiges Unternehmen mit viel Innovationskraft und klarem Profil“, dankte Fahrenschon herzlich für den langjährigen, ruhelosen und konzentrierten Einsatz und wünschte Jan Bettink für die Zukunft alles Gute.

Ganz nach dem Motto „Wo für manche der Weg endet, fängt er bei den Erfolgreichen erst an“, wird sich Jan Bettink nun anderen Aufgaben widmen.



Berlins Bevölkerungsboom verteilt sich uneinheitlich

Ein Gastbeitrag von Prof. Dr. Tobias Just,
IREBS – Universität Regensburg

Seit einigen Jahren wächst die Zahl der Einwohner in vielen deutschen Städten wieder. Das gilt auch für Berlin. Die Suburbanisierung, also die Wanderung in die Umlandgemeinden, die in Berlin viel später einsetzte als in den westdeutschen Großstädten, nämlich erst Mitte der 1990er Jahre, wurde beendet. Nun wird eher von Reurbanisierung, dem Wiedererstarken der Kernstädte, gesprochen.

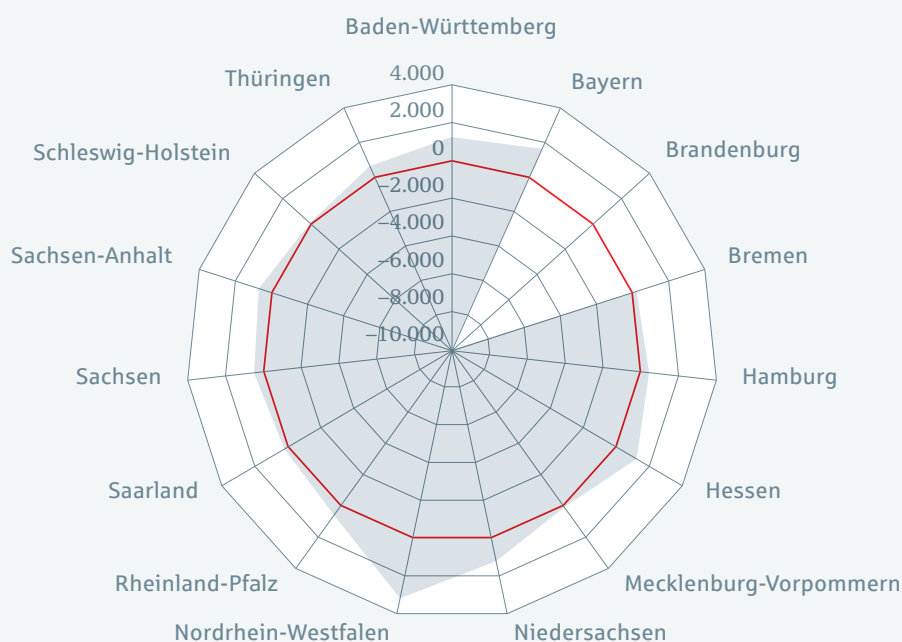
Allein in den vier Jahren von Anfang 2011 bis Ende 2014 legte die Zahl der Einwohner in Berlin um fast 150.000 zu. Offensichtlich spielt die Hauptstadt endlich ihren Bonus aus und zieht Menschen in die Stadt. Dies zwingt auch zu mehr Wohnungsneubauten in der Stadt. Doch es lohnt genaues Hinsehen, um für die Stadt geeignete Wohnformate zu entwickeln, denn die Zuwanderungsbewegungen erfolgen keineswegs über alle Bevölkerungsgruppen einheitlich.

Werfen wir hierfür einen genauen Blick auf jenes Jahr, für das wir bereits über detaillierte Wanderungsdaten verfügen: das Jahr 2014. Insgesamt wuchs die Zahl der Einwohner 2014 um rd. 48.000 Personen. Dieser Bevölkerungsanstieg wurde überwiegend durch Wanderungsbewegungen begründet.

Insgesamt kamen rd. 37.000 mehr Menschen in die Hauptstadt als die Stadt verließen. Zwei durchaus positive Botschaften sind hiermit verbunden. Zum einen ist Berlin offensichtlich für Menschen attraktiv. Zum anderen gab es etwas mehr Geburten als Sterbefälle.

Vor allem scheinen diese Zahlen die Reurbanisierungsgeschichte eindrucksvoll zu untermauern. Schaut man jedoch nur auf die Binnenwanderungen, also auf die Zu- und Fortwanderungen aus anderen Bundesländern, folgt ein differenziertes Bild: Berlin verzeichnet mit fast allen Bundesländern einen positiven Wanderungssaldo. Das heißt, es kommen mehr Menschen aus Bayern oder Hamburg nach Berlin als die Hauptstadt in diese Bundesländer

Abbildung 1: Nettobinnenwanderungsströme für Berlin, 2014



Quelle: Destatis, 2015



verlassen. Es gibt lediglich eine einzige Ausnahme von dieser Wanderungsregel: Brandenburg. Im Jahr 2014 zogen fast 10.000 Personen mehr von Berlin nach Brandenburg als in die umgekehrte Richtung. Nun ist Brandenburg sicherlich nicht wirtschaftlich stärker als Bayern und möglicherweise auch kulturell nicht so vielseitig wie Hamburg. Dieser hohe negative Wanderungssaldo lässt sich folglich nicht durch Arbeits- oder Kulturmigration erklären, sondern nur durch anhaltende Suburbanisierung in die Umlandgemeinden Brandenburgs, die aber in der Gesamtbetrachtung durch Zuwanderung aus anderen Regionen überkompensiert wurde.

Abbildung 1 veranschaulicht diesen Zusammenhang: Alle Werte, die innerhalb der roten Linie liegen, zeigen einen Nettowanderungsverlust für Berlin an; alle Werte außerhalb der fetten Linie zeigen einen Wanderungsgewinn für Berlin an. Wohlgermerkt handelt es sich hierbei um Binnenwanderungen. Nur für das Land Brandenburg wurden Werte innerhalb der roten Linie dargestellt. Ein weiterer Sachverhalt ist bemerkenswert: Alle Nettowanderungen nach Berlin sind je Bundesland relativ klein. Selbst wenn sie aufaddiert werden, liegt die Summe deutlich unterhalb der oben ausgewiesenen Gesamtwanderungszahl. Berlin wächst also vor allem durch Zuwanderung aus dem Ausland und nicht durch Binnenwanderung.

Außerdem gibt es eben nicht nur Reurbanisierungsbewegungen, sondern weiterhin anhaltende Suburbanisierungstendenzen. Dieser Sachverhalt

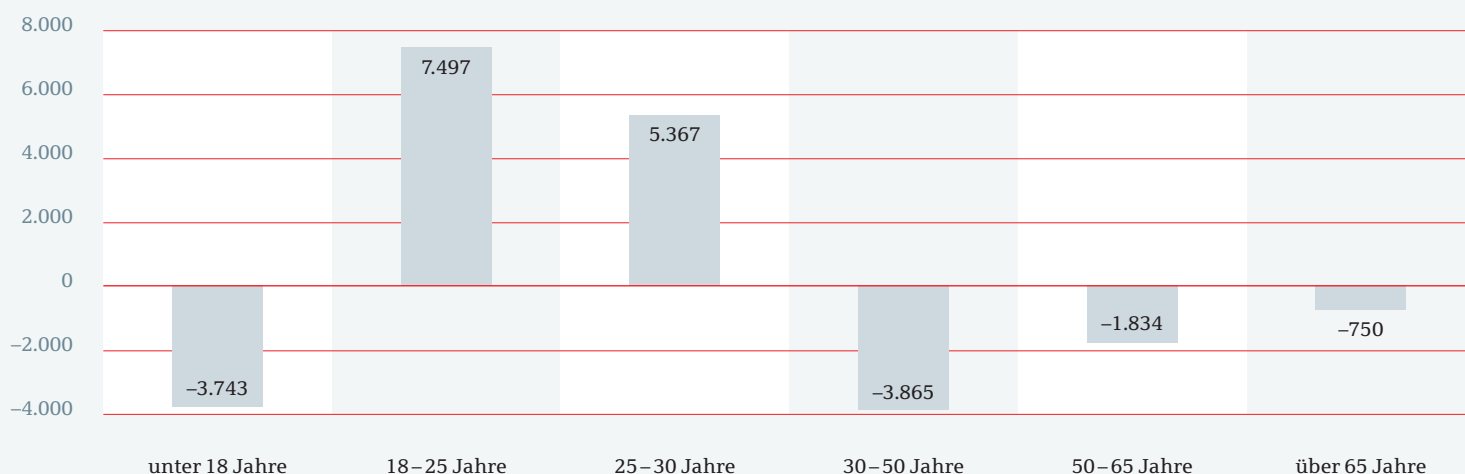
wird noch deutlicher, wenn die Binnenwanderungen nach Altersgruppen dargestellt werden: Es gab 2014 nur in den Altersgruppen zwischen 18 und 30 Jahren Nettozuwanderung nach Berlin; in allen anderen Altersgruppen zogen mehr Menschen über die Landesgrenze als nach Berlin netto kamen (internationale Wanderungsbewegungen wurden auch hier herausgerechnet), s. Abb. 2.

Dies bedeutet, junge Menschen kommen gerne nach Berlin, z.B. zum Studieren oder auf der Suche nach Arbeit. Doch gleichzeitig ziehen junge Familien und auch Senioren eher aus Berlin fort. Es mag auch reurbanisierende Senioren geben, doch es gibt eben noch mehr fortziehende Senioren. Absolut gesehen bestimmt diese Altersgruppe das Wanderungsgeschehen sowieso nicht maßgeblich.

Fassen wir zusammen:

Berlin profitiert durch Zuwanderung junger Menschen aus anderen Bundesländern und durch Zuwanderung von Ausländern, wobei die letzte Gruppe deutlich größer ist als die erste. Gleichzeitig zieht es viele Familien aus Berlin fort ins Umland. Dieser Wanderungsmix deutet an, dass das Wohnen in Berlin für junge Familien zu teuer geworden ist. Junge Menschen machen mitunter Zugeständnisse bei Wohnzuschnitten und Wohnungsgrößen, junge Familien können oder möchten dies nicht. Bei der Diskussion um erschwinglichen Wohnraum in den Städten sollte genau dieses Marktsegment nicht aus den Augen verloren werden.

Abbildung 2: Nettobinnenwanderung nach Altersgruppen für Berlin, 2014



Quelle: Destatis, 2015



Bewährtes Team – neuer Standort

Die Berlin Hyp ist seit Jahren erfolgreich in Frankfurt am Main vertreten. Nun bezog die Geschäftsstelle zum 15. November 2016 neue Geschäftsräume.

Die zentrale Lage des Nextowers gibt den Mitarbeitern der Berlin Hyp die Möglichkeit, schnell und direkt bei ihren Geschäftspartnern und deren Wünschen und Anliegen zu sein.

Vor diesem Hintergrund folgten am 1. Juni 2016 16 Sparkassen der Einladung unseres Verbundbetreuers aus der Geschäftsstelle Frankfurt am Main. Gemeinsam wurden die Megatrends und deren Auswirkungen auf den Immobilienmarkt hinterfragt und konkrete Zusammenarbeitsmöglichkeiten eruiert.

Hier finden Sie die Geschäftsstelle Frankfurt
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main
T +49 69 150 6211

„Aufgrund der guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und des stetigen Zuzugs ist und bleibt der Immobilienmarkt im Rhein-Main-Gebiet hochattraktiv. Das ansprechende Umfeld sowie die guten Wirtschafts- und Arbeitsbedingungen machen die Metropolregion als Lebensstandort sehr interessant“, so Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der Berlin Hyp.

Darauf aufbauend wurden am 7. Dezember 2016 externe Gutachter der umliegenden Sparkassen zu einer Informationsveranstaltung in die neuen Geschäftsstellenräume eingeladen. Die Kollegen aus Berlin, Piet Kok, Leiter der Wertermittlung, und Jürgen Weise, Leiter Wertermittlung Alte Bundesländer/Baucontrolling, haben in Vorträgen und Diskussionsrunden mit den Teilnehmern über aktuelle Themen zum ‚Baucontrolling‘ und Möglichkeiten der zukünftigen und erfolgreichen Zusammenarbeit im Bereich Wertermittlung informiert und diskutiert.



Günter Walter

Die Verbundenheit mit der Region sowie ein hohes Maß an Fachexpertise und ein breites Produktportfolio sind auch zukünftig der Garant für eine professionelle und partnerschaftliche Kundenbetreuung. Es ist uns wichtig, die Bedürfnisse unserer Investoren zu kennen, nah am Kunden und unseren Verbundpartnern innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe zu sein.

Im Januar 2017 findet die offizielle Eröffnungsfeier der Geschäftsstelle statt, zu der wir unsere Kunden sehr gerne begrüßen wollen.

Günter Walter
Leiter der Geschäftsstelle Frankfurt am Main

Der 60-jährige Immobilienprofi verfügt über 40 Jahre Erfahrung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Nach Stationen bei der Deutschen Bank, der Frankfurter Hypothekenbank und der BfG Hypothekenbank ist er seit 2004 als Leiter der Geschäftsstelle Frankfurt am Main tätig. Dem Standort ist Günter Walter beruflich fest verbunden, die wichtigsten Stationen seines bisherigen Berufslebens hat er hier verbracht.

Peter Loesmann
Verbundbetreuer der Sparkassen in Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland

Der 54-jährige Sparkassenbetriebswirt verfügt über rund 30 Jahre Berufserfahrung im Firmenkunden- und Privatkundengeschäft in der Sparkassen-Finanzgruppe. Er ist unser Ansprechpartner vor Ort für unser auf die Sparkassen ausgerichtetes umfassendes Leistungsspektrum und unsere Produkte ‚ImmoKonsortial‘ und ‚ImmoSchuldschein‘.



Peter Loesmann

„Der Immobilienmarkt Frankfurts und des Rhein-Main-Gebiets gehört zu den dynamischsten Märkten in ganz Deutschland. Die Berlin Hyp ist hier als Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierung fest etabliert und pflegt einen engen und vertrauensvollen Umgang mit ihren Kunden. Dies wollen wir auch in Zukunft so beibehalten“, so Günter Walter.

„Die Berlin Hyp konnte sich in den letzten zwei Jahren zu einer festen Größe im Verbundgeschäft entwickeln. So konnten bereits rund 40 Millionen Euro im Konsortialkreditgeschäft gemeinsam finanziert werden, rund 50 Millionen Euro wurden von Seiten der Sparkassen vor Ort an ImmoSchuldschein-Darlehen gezeichnet“, so Peter Loesmann.

Die Welt wächst – Europa stagniert – Deutschland schrumpft

Ein Ausblick bis ins Jahr 2060

Deutschland befindet sich im demografischen Wandel.

Welche Bedeutung und welche Folgen hat dieser Wandel für unsere Gesellschaft und für die Immobilienbranche?

Viele offene Fragen, die uns dazu bewegen haben, genauer hinzusehen.

In einer ausführlichen Betrachtung gibt unsere neue Studie einen Überblick über den Stand der demografischen Entwicklung in Deutschland sowie Europa, aber auch einen Ausblick für die kommenden Jahrzehnte inklusive möglicher Handlungsoptionen. In einem zweiten Schritt beleuchtet sie die Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die

unterschiedlichen Immobilien-Assetklassen. Ausschlaggebend für diese Entwicklung sind aber nicht nur Bevölkerung und Altersstruktur, sondern ebenso stark Trends wie die Urbanisierung, die Singularisierung und die Digitalisierung.

Das Wichtigste im Überblick:

Deutschland: minus 15,5 % bis 2060

Die Welt wächst – Europa stagniert – Deutschland schrumpft. Im Zeitraum 2000 bis 2060 verliert die Bundesrepublik 15,5 Prozent ihrer Einwohner.

Minus 35,4 % Ost vs. minus 11,4 % West

Ostdeutschland schrumpft mit einem Minus von 35,4 Prozent von 2000 bis 2060 deutlich schneller als Westdeutschland. Dort sinkt die Bevölkerungszahl im gleichen Zeitraum voraussichtlich „nur“ um –11,4 Prozent.

1,39 Kinder pro Frau im Jahr 2014

Deutschland weist eine der niedrigsten Geburtenziffern weltweit auf – derzeit 1,39 Kinder pro Frau.

16,4 Millionen Migranten

Migration und Internationalisierung der Bevölkerung: 20,3 Prozent aller Einwohner in Deutschland haben einen Migrationshintergrund, das sind 16,4 Mio. Menschen – Tendenz steigend.

1,99 Personen je Haushalt

„Weniger, älter und auch singularer“: Der Trend zur Singularisierung zeigt sich über alle Altersstufen. Zählten 2000 noch 2,14 Personen zu einem Haushalt, so reduzierte sich die durchschnittliche Haushaltsgröße im Jahr 2014 auf 1,99 Personen je Haushalt. Für 2030 (2060) wird mit einem Wert von 1,90 (1,82) Personen je Haushalt gerechnet.

56.570 Pflegeheime im Jahr 2060

Die Babyboomer-Generation sorgt für hinreichende Nachfrage bei Pflege- und Sozialimmobilien: Bei gleichbleibendem Platzangebot pro Pflegeheim müsste sich die Anzahl der Pflegeheime von 12.354 (2013) auf 56.570 (2060) nahezu vervier- bis verfünffachen.

15,2 Prozent weniger Supermärkte bis 2030

Bis 2030 droht nahezu jeder siebte Supermarkt zu schließen (–15,2 Prozent). Besonders betroffen sind Sachsen-Anhalt, Thüringen und Sachsen. Die Befürchtung ist auf die sinkende Bevölkerungszahl, aber auch auf den Bedeutungsgewinn des Online-Handels und eine steigende Flächenproduktivität zurückzuführen.

7,5 Prozent Rendite bei Logistikkimmobilien

Logistikkimmobilien profitieren sowohl von der Lage Deutschlands in der Mitte Europas als auch von der zunehmenden Technik- und Online-Affinität der Gesellschaft. Hinzu kommt der Megatrend Industrie 4.0. Die derzeitigen Gesamtrenditen (Q1/2016) von 7,5 Prozent sollen prognostisch sinken.

Minus 29,6 % beim Erwerbspotenzial

Die Knappheit der Arbeitskräfte im Zuge der schrittweisen Verrentung der Babyboomer-Generation wirkt sich auch auf den Büroimmobilienmarkt aus: Das Erwerbspotenzial sinkt voraussichtlich bis 2060 um 29,6 Prozent.



Zur vertiefenden Lektüre laden wir Sie herzlich ein und senden Ihnen gerne ein Printexemplar zu:

Senden Sie eine E-Mail mit dem Stichwort „Demografie“ an publikationen@berlinhyp.de.

Die Studie steht Ihnen zudem unter www.berlinhyp.de/fuer-immobilienkunden/gewerbliche-immobilienfinanzierung/publikationen-fuer-kunden zum Download bereit.



Logistik und Immobilien 2016 – Große Nachfrage. Hohe Ansprüche.

Berlin Hyp wieder Partner der Logistikstudie

Mit der neuen Studie „Logistik und Immobilien 2016“ setzt die Berlin Hyp als Studienpartner des Analyseunternehmens bulwiengesa die 2015 begonnene Untersuchungsreihe zur Anlageklasse Logistikimmobilien in Deutschland fort.

Neben Aktualisierungen der Erkenntnisse des letzten Jahres thematisiert die neue Ausgabe vor allem Trends und Nachfragetreiber, die den Bedarf an Logistikimmobilien in Zukunft beeinflussen.

Die Logistik ist eine wachsende Assetklasse. In den Kreditbüchern der befragten Institute ist sie jedoch immer noch vergleichsweise geringfügig vertreten.

Warum hat die Logistikimmobilie im Unterschied etwa zum anglo-amerikanischen Ausland bis vor kurzem kaum eine Rolle in deutschen Kreditportfolios gespielt? Schließlich ist die Logistik die Lebensader der industriellen Volkswirtschaft und Deutschland gemäß der Weltbank Logistikweltmeister. Um diese Fragen zu beantworten, wurden mehr als 200 Experten über das bulwiengesa survey desk hinsichtlich zukünftiger Anforderungen bei der Finanzierung von Immobilien befragt.

Finanzierung von Logistikimmobilien wird immer mehr fester Bestandteil der Geschäftsstrategie

Bei der Frage, wie sich das Neugeschäft der Logistikimmobilienfinanzierung in der nächsten Zeit entwickeln wird, gehen 54 Prozent der Kreditgeber von einem steigenden oder eher steigenden Anteil des Finanzierungsvolumens aus. Auch für die kommenden fünf bis zehn Jahre gehen knapp die Hälfte der Befragten (47 Prozent) von einem steigenden Kreditbedarf bei Logistikimmobilien aus.

Was sind die Treiber für den Bedarf an Logistikfinanzierungen?

Als Treiber für einen auch mittelfristig hohen Bedarf an Logistikfinanzierungen sehen die Kreditgeber ein ganzes Bündel an Faktoren: So sorgt etwa der global und auf europäischer Ebene steigende Warenverkehr oder der zunehmende Onlinehandel für einen höheren

Bedarf an Logistikimmobilien. Auch verzeichnen die Kreditgeber zunehmend mehr Anfragen für Logistikimmobilienfinanzierungen durch Eigennutzer und aufgrund steigender Transaktionszahlen. Parallel dazu sinkt in den Kredithäusern die Risikoeinschätzung der Assetklasse. Die Finanzierung von Logistikimmobilien wird somit zunehmend Teil des strategischen Finanzierungsportfolios und fester Teil der Geschäftsstrategie.

Risiko: Mietvertragslaufzeiten werden kürzer

Auf der anderen Seite sehen Kreditgeber auch Punkte, die für eine risikobewusstere Kreditvergabe im Logistikimmobilienbereich sprechen. Besorgt registrieren einige Institute, dass die Mietverträge der Logistikmieter immer kürzer werden und den Anforderungen der Kreditgeber damit nicht ausreichend entsprechen. Zudem nimmt der Wettbewerb zwischen den Banken zu, zum Teil einhergehend mit sinkenden Margen. Die Finanzierungsvolumen für Einzelobjekte, die Kreditgeber ohne Konsortialpartner alleinig finanzieren, reflektieren sowohl den Kreditbedarf als auch die Größenstruktur des Kreditgebermarkts. Die Finanzierungsvolumen verteilen sich relativ homogen über die 10-Millionen-Euro-Spannen und nehmen lediglich im höheren Bereich leicht ab. Selbst Finanzierungen von über 100 Mio. Euro werden immer noch von 16 Prozent der Befragten finanziert.

Konditionen der Kreditvergabe: Nachhaltigkeit des Cashflows steht im Fokus

Im Vergleich zu Büro- und Einzelhandelsimmobilien, da sind sich die Kreditgeber recht einig, liegen die Margen und Tilgungsraten für Logistikimmobilien bei vergleichbaren Ausläufen im Durchschnitt nach wie vor höher. Dies gilt insbesondere für die Tilgungsraten. So kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die Margen als Risikomaß dienen und das Risiko bei Logistikfinanzierungen immer noch höher eingeschätzt wird als bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Dies liegt an der tendenziell geringeren Drittverwendungsfähigkeit von Logistikimmobilien sowie den vergleichsweise kurzen Mietvertragslaufzeiten.

Welche Standortaspekte sind für Kreditgeber relevant?

Eine gute Lage gilt als einer der wichtigsten Aspekte bei der Finanzierungsbereitschaft. Je besser die Lage, desto höher wird die Nachhaltigkeit des Standorts und damit der Finanzierung bewertet. Drei von vier Kreditgebern ist die Lage des Objekts in einer etablierten Logistikregion äußerst wichtig. Noch ausgeprägter ist das Bild bei der Verkehrsanbindung. Dieser messen mehr als 80 Prozent der Kreditgeber eine Wichtigkeit von 80 bis 100 Prozent bei.



Bei Interesse können Sie gerne ein Printexemplar abfordern. Senden Sie eine E-Mail mit dem Stichwort „Logistik“ an publikationen@berlinhyp.de.

Die Studie steht Ihnen zudem unter www.berlinhyp.de/fuer-immobilienkunden/gewerbliche-immobilienfinanzierung/publikationen-fuer-kunden zum Download bereit.

Der Mieter im Fokus 2016

Neuaufgabe der Einzelhandelsstudie



Bereits zum zweiten Mal präsentieren die ILG-Gruppe, die BBE Handelsberatung und die Berlin Hyp die Einzelhandelsstudie „Der Mieter im Fokus“. Die Studie rückt den Einzelhändler, den Mieter von Handelsimmobilien, in den Fokus der Betrachtung. Aufgrund der fortschreitenden Veränderungen durch zunehmenden Online-Handel und verändertes Konsumverhalten ist es für Entwickler, Investoren und auch finanzierende Banken von hoher Relevanz, Mieter und deren Geschäft zu verstehen und gemeinsam mit ihnen daran zu arbeiten, erfolgreiche Handelsstandorte zu etablieren.

Die Rahmenbedingungen im deutschen Einzelhandel sind gut, steigende Umsätze und wachsende Konsumbereitschaft sorgen für ein positives Klima auf dem Markt. Dennoch müssen die Händler aktiv werden, um der Entwicklung im E-Commerce und im Omni-Channel-Handel und den stetig steigenden Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden. Shopping ist „social“, ist mobil. Online-Händler und neue internationale Konzepte drängen weiterhin in den Markt. So ist beispielsweise der Lebensmitteleinzelhandel hart umkämpft. Der Großteil seines Umsatzes entfällt auf wenige Anbieter, der Online-Handel gewinnt zunehmend an Bedeutung. Im Ausland gibt es hierzu bereits ausgereifte Konzepte, in Deutschland beginnt man gerade erst, sich mit diesen Themen auseinanderzusetzen.

Zudem wird der demografische Wandel die Einzelhandelsstrukturen maßgeblich verändern.

Der Einzelhandel setzt seit Jahren auf Nachhaltigkeit

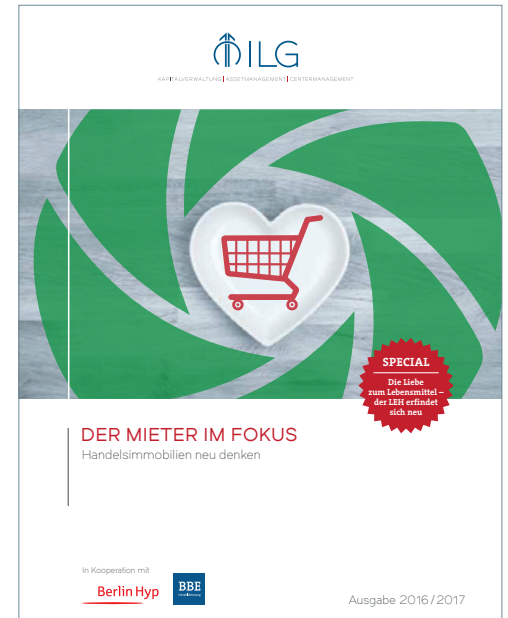
Auch das Thema Nachhaltigkeit ist aus dem Immobilienmarkt nicht mehr wegzudenken. Gebäude benötigen durch ihre Errichtung, Nutzung und Bewirtschaftung etwa 25 bis 40 Prozent des weltweiten Energie- und 30 Prozent des Rohstoffverbrauchs und verursachen ca. 30 bis 40 Prozent der Treibhausgasemissionen. Vor dem Hintergrund der erheblichen Kostenbelastung des Handels – mit rd. 6 Milliarden Euro Stromkosten pro Jahr ist der Einzelhandel der drittgrößte Energieverbraucher in Deutschland – investiert der Handel in den Ausbau von erneuerbaren Energien, der Nutzung von Kältemitteln und Energieeffizienzmaßnahmen, um den CO₂-Ausstoß und den Strombedarf zu reduzieren.

Diese Zahlen verdeutlichen die Verantwortung, die wir als Investoren, Bauherren, Immobilienfinanzierer, Eigentümer und Mieter tragen.

Nachhaltige Immobilien sind längst gefragt. Mit einem Wachstumspotenzial von ca. 25 Prozent ist die Nachhaltigkeit eines Gebäudes ein treibender Wettbewerbs- und Erfolgsfaktor in der Immobilienwirtschaft geworden. „Green Building“ ist das neue Schlagwort der Branche, und wer ein solches baut, finanziert oder vermietet, kann sich damit vom Wettbewerb differenzieren.

In der Studie definiert die Berlin Hyp ihren Anspruch und ihre Herangehensweise an die Finanzierung nachhaltiger Immobilien. Die Berlin Hyp hat ein besonderes Interesse, dass ihre Kunden Immobilien errichten bzw. erwerben und betreiben, deren Werthaltigkeit auch durch professionelle Berücksichtigung ökologischer, ökonomischer und sozialer Kriterien abgesichert ist. Aufgrund der langen Nutzungsphasen von Immobilien richtet sie ihren Fokus auf die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten bei der Immobilienfinanzierung, um die dauerhafte Werthaltigkeit der Immobilie und der Finanzierung zu sichern.

So vielfältig und spezifisch wie der Handel sich zeigt, so vielfältig und komplex sind die Anforderungen an alle Marktteilnehmer. Es gibt kein Patentrezept, wie man das wachsende Marktpotenzial bestmöglich für den Einzelhandel erschließen kann. Wichtig ist jedoch, sich rechtzeitig an die sich schnell verändernden Rahmenbedingungen anzupassen.



Seit 2015 gibt die Berlin Hyp in Kooperation mit der ILG-Gruppe und der BBE Handelsberatung die Einzelhandelsstudie „Der Mieter im Fokus“ heraus. Auch 2016 wurden wieder über 100 deutsche Einzelhändler zu ihren Erwartungen, Anforderungen und Expansionsbestrebungen befragt. Aktuelle Trends und Entwicklungen, innovative Handelskonzepte und das Fokusthema „Der Lebensmitteleinzelhandel“ stehen im Mittelpunkt der Studie. Wert wurde vor allem auf den Vergleich zu den Ergebnissen 2015 gelegt.

Bei Interesse können Sie gerne ein Printexemplar abfordern. Senden Sie eine E-Mail mit dem Stichwort „Einzelhandel“ an publikationen@berlinhyp.de. Die Studie steht Ihnen zudem unter www.berlinhyp.de/fuer-immobilienkunden/gewerbliche-immobilienfinanzierung/publikationen-fuer-kunden zum Download bereit.

Berlin – Mehr Stadt geht nicht

Der Wohnmarktreport Berlin 2017 wird am 25. Januar 2017 der Öffentlichkeit vorgestellt und steht ab diesem Zeitpunkt auf unserer Homepage www.berlinhyp.de zum Download zur Verfügung.

Gerne senden wir Ihnen auch ein Printexemplar zu.

Senden Sie hierzu bitte eine E-Mail mit dem Stichwort „Wohnmarktreport Berlin 2017“ an: publikationen@berlinhyp.de.

Die Anziehungskraft Berlins als Kulturhauptstadt, als Modemetropole, als Stadt des Multikulti und als Regierungssitz ist ungebrochen und zieht neben vielen Touristen immer noch viele Neubürger in ihren Bann.

Seit 2005 steigt die Berliner Bevölkerung somit kontinuierlich an. All diese Neubürger benötigen natürlich auch Wohnraum. Der Wohnungsmarkt Berlin ist angespannt wie nie, Neubau wird dringend benötigt. Dies ist auch eines der Hauptthemen des Wohnmarktreports Berlin 2017. Wir versuchen den zentralen Fragen des Wohnungsneubaus auf den Grund zu gehen. Welche Art von Neubau benötigt Berlin? Welche Rahmenbedingungen bestehen und welche Hürden müssen genommen werden, um Neubau zu realisieren? Wir lassen Experten der Branche zu Wort kommen und werfen auch einen Blick in die Zukunft. Wie wollen wir wohnen? Bauen wir vielleicht am Bedarf vorbei?

Der Wohnmarktbericht Berlin, der seit 2014 in Kooperation zwischen CBRE und der Berlin Hyp veröffentlicht wird, ist die umfassendste Erhebung aktueller Daten und Trends zum Berliner Wohnungsmobilienmarkt. Hierzu wertet der Wohnmarktreport Berlin mehr als 110.000 Mietangebote und 67.000 Inserate für Eigentumswohnungen aus den ersten drei Quartalen der Jahre 2015 und 2016 für die insgesamt 190 Postleitzahlen Berlins aus. Aufgrund der Datendichte können so auch kleinräumige Entwicklungen beobachtet und verlässliche Ergebnisse erzielt werden.

Energiebewusstes Verhalten Berlin Hyp weckt einen schlafenden Riesen

Etwa ein Viertel des bundesweiten Stromverbrauchs entfällt auf den Bereich Gewerbe, Handel, Dienstleistungen (GHD), zu dem auch die Berlin Hyp gehört.



Experten sehen hier ein enormes Einsparpotenzial – nicht nur bei technischen Maßnahmen, sondern auch beim „Faktor Mensch“. Fakt ist: Der bewusste Umgang mit Energie am Arbeitsplatz kann zu einer erheblichen Reduzierung des Strom- und Wärmeverbrauchs führen. Fachleute beziffern das Energie-sparpotenzial des Faktors Mensch in Verwaltungen je nach individuellen Gegebenheiten auf bis zu 15 % beim Strom und auf bis 20 % bei der Wärme.

Vierorts sind diese Potenziale ein schlafender Riese. Die Berlin Hyp dagegen beabsichtigt, die verhaltensbezogenen Energiesparpotenziale in den von ihr genutzten Gebäuden zu heben – ohne dass die Beschäftigten dabei auf Komfort verzichten müssen. Daher bereitet sie derzeit unter Hochdruck eine interne Informations- und Motivationskampagne vor: die „mission E“. Das E steht für Energie, Effizienz, Einsparung, Emission und für das Engagement jedes und jeder Einzelnen, das erforderlich ist, um den Strom- und Wärmeverbrauch zu reduzieren und so einen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu leisten. Für dieses Vorhaben hat das Haus starke Partner ins Boot geholt: Tom Küster von der EnergieAgentur.NRW und Dr. Cornelis Rasmussen von rasmussen.changes.

Die „mission E“ – Antwort auf Anforderungen von EMAS

„Auf unseren guten Ratings der Nachhaltigkeitsagenturen können und wollen wir uns nicht ausruhen: Gerade mit Blick auf unseren ökologischen Fußabdruck haben wir uns ambitionierte mittelfristige Ziele gesetzt. So streben wir noch in diesem Jahr die Zertifizierung nach EMAS an, einem freiwilligen europäischen Umweltmanagementsystem“, unterstreicht Roman Berninger, im Vorstand der Berlin Hyp unter anderem zuständig für Organisation und IT. „Um unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen, wird die ‚mission E‘ eine wichtige Rolle spielen.“ Konkret bedeutet das: Die Kampagne wird die rund 560 Beschäftigten durch vielfältige Aktionen sehr anschaulich für das energiebewusste Verhalten ohne Komfortverzicht sensibilisieren und zum Mitmachen motivieren. Der besondere Clou dabei: Die Beschäftigten können mithilfe der „mission E“ auch ihren privaten Energieverbrauch senken, weil die Kampagnenangebote nicht nur den Arbeitsplatz, sondern auch viele Energieverbraucher in den Privathaushalten thematisieren.

Die Gewohnheit – häufigster Grund für die Energieverschwendung

Das zentrale Anliegen der „mission E“ ist das

Hinterfragen unbewusster Gewohnheiten: „Die Macht der Gewohnheit ist der häufigste Grund für unnötig hohen Energieverbrauch. Dies belegen wissenschaftliche Erkenntnisse ebenso wie die langjährigen Praxiserfahrungen der Energieagentur.NRW, die das Konzept der ‚mission E‘ entwickelt hat“, erklärt Marion Voigt aus dem Bereich Organisation/IT. „Wenn wir aber unbewusste Handlungsroutinen bewusst machen und verändern wollen, wäre es geradezu fahrlässig, den privaten Bereich außen vor

zu lassen: Als Privatmenschen haben wir viel mehr Zeit, neues Verhalten zu erlernen und einzuüben.“ Am 23. Januar 2017 fällt an den beiden Standorten der Berlin Hyp in der Hauptstadt der Startschuss für die Kampagne. Dann wird die „mission E“ zwei Jahre lang dazu beitragen, den ökologischen Fußabdruck des Unternehmens durch den „Faktor Mensch“ zu verbessern – und den Beweis dafür antreten, dass ein Mehr an Effizienz nicht erkauft werden muss durch ein Weniger an Komfort und Spaß.

It's all in the name – die Climate Bonds Initiative stellt sich vor



Seit Anfang 2016 kooperiert die Berlin Hyp mit der Climate Bonds Initiative. Noch ist der Green Bond Markt überschaubar. Die Climate Bonds Initiative will das Bewusstsein für grüne Anleihen wecken und mit ihrem Know-how grüne Standards stärken. Die Berlin Hyp im Gespräch mit Manuel Adamini, Director bei der Climate Bonds Initiative.

Herr Adamini, wer ist die Climate Bonds Initiative

und welche Aufgaben hat sie?

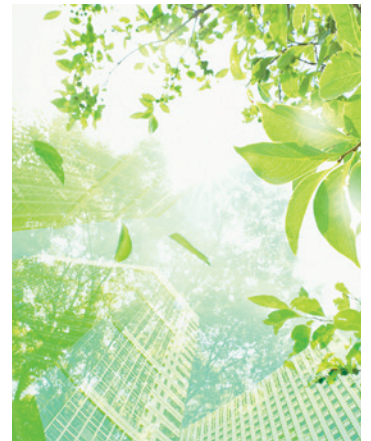
Wie der Name schon sagt, liegt unser Hauptaugenmerk auf klimapositiven Bonds. Wir von der Climate Bonds Initiative sehen unsere Aufgabe vordringlich in vier Punkten: Mobilisieren, Informieren, Schutz der Integrität und strukturierte Zusammenarbeit. Mobilisieren heißt für uns, die Bedeutung grüner Anleihen an den internationalen Kapitalmärkten zu stärken. Informieren bedeutet, die Versorgung mit aktuellen Zahlen und Fakten, die wir durch unsere Researchaktivitäten gewinnen. Unter Integrität schützen verstehen wir vertrauenswürdige Standards für diese Anlageklasse zu entwickeln. Wir geben die Garantie, dass grün auch wirklich grün ist. Strukturierte Zusammenarbeit bedeutet, gemeinsame Themen partnerschaftlich anzugehen. In diesem Zusammenhang ist es natürlich wichtig zu betonen, dass die Climate Bonds Initiative eine Non-profit-Organisation ist. So sind wir in der Lage, uns in einem breiten Marktumfeld zu bewegen und unabhängig von den gegensätzlichen Interessen der Marktteilnehmer zu agieren.

Der Green Bond Markt ist mit etwas mehr als 150 Milliarden USD noch recht überschaubar, entwickelt sich aber sehr dynamisch. Welche Assetklassen treiben das Wachstum im besonderen Maße? Welche Trends erwarten Sie für die Zukunft und welche Rolle spielen energieeffiziente Immobilien dabei?

Lassen Sie mich zunächst auf die Trends eingehen. Hier ist eine rasante Entwicklung bei den Schwellenländern zu beobachten. Insbesondere in China und Indien werden umfangreiche Deals innerhalb großer Klimaschutzprogramme abgewickelt und die Umsetzung der in Paris formulierten Klimaschutzziele wird durch die Entwicklung und Schaffung nationaler Infrastruktur forciert. Bezüglich der Assetklassen ist unser Eindruck, dass immer mehr Diversität ins Spiel kommt. Die Bandbreite wird zunehmend größer, von Triple-A bis High Yield ist alles dabei. Das Thema „Green Bond“ ist also nicht nur für die großen Player eine Option.

Seit Anfang des Jahres ist die Berlin Hyp Partner der Climate Bonds Initiative. Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit? Wo sehen Sie den gegenseitigen Nutzen?

Der deutsche Markt steckt noch ein wenig in den Kinderschuhen. Das Emissionsvolumen grüner Anleihen ist noch recht überschaubar, gewinnt aber zunehmend an Dynamik. Insofern ist die Zusammenarbeit mit der Berlin Hyp sehr wichtig, um anderen Marktteilnehmern zu zeigen, wie erfolgreich die Emission von Green Bonds ist. Mit der Entwicklung des Grünen Pfandbriefs im letzten Jahr und der Grünen Senior Unsecured Emission im September dieses Jahres hat die Berlin Hyp eine Vorreiterrolle übernommen. Sie hat weder Kosten noch Mühen gescheut, um innovative grüne Produkte zu entwickeln. Wir von der Climate Bonds Initiative freuen uns über diese Entwicklung sehr und werden die Berlin Hyp auf diesem Weg gerne weiter begleiten.



Nachdem die Berlin Hyp bereits 2015 als erstes Institut einen Grünen Pfandbrief erfolgreich am Markt platziert hat, hat sie im September 2016 ihre erste Grüne Senior Unsecured Anleihe emittiert. Die Bank ist damit der erste Emittent, der Green Bonds in mehr als einer Assetklasse begeben hat.

Mit dem Emissionserlös refinanziert die Berlin Hyp Darlehen für Green Buildings und strebt an, während der Laufzeit der Anleihe einen Betrag in Höhe des Emissionserlöses zusätzlich in neue Green-Building-Finanzierungen zu investieren.

Deals

Berlin Hyp und Kreissparkasse Köln finanzieren Wohnportfolio mit 37,8 Millionen Euro



Die Berlin Hyp stellt im Konsortium mit der Kreissparkasse Köln dem Unternehmer Burkhard Walter, geschäftsführender Gesellschafter der Koch Immobilien-Gruppe Düsseldorf, einen Finanzierungsbetrag von 37,8 Millionen Euro für eine Laufzeit von zehn Jahren zur Verfügung. Das überwiegend zu Wohnzwecken genutzte Portfolio besteht aus neun Objekten in Köln und Pulheim mit einer Gesamtmietfläche von 24.996 m². Die Gebäude wurden zwischen 1995 und 2004 errichtet und sind nahezu vollvermietet. Die Berlin Hyp leitet das Konsortium.

„Die Kombination aus langjähriger Zusammenarbeit mit unserer Kreissparkasse Köln und der Berlin Hyp

als neuem Konsortialpartner ist für mich eine gelungene Symbiose“, hebt Burkhard Walter hervor, Geschäftsführer der Koch Immobilien-Gruppe Düsseldorf.

„Die Zusammenarbeit mit der Berlin Hyp im Finanzierungsgeschäft verläuft sehr professionell und unkompliziert. Diese Konsortialfinanzierung ist ein gutes Beispiel für ein erfolgreiches, partnerschaftliches Miteinander“, betont Josef Hastrich, stellvertretender Vorstandsvorsitzender und unter anderem zuständig für das Firmenkundengeschäft der Kreissparkasse Köln.

Berlin Hyp finanziert historisches Fernmeldeamt in Hamburg



Die Berlin Hyp komplettiert mit der Bereitstellung von 52 Millionen Euro die Ankaufsfinanzierung des historischen Fernmeldeamts durch die Peakside Capital.

Das von 1902 bis 1907 errichtete Büro- und Geschäftshaus befindet sich in Hamburg-Rotherbaum in unmittelbarer Nähe zum Hauptcampus der Universität Hamburg. Die 38.000 m² Nettofläche verteilen sich auf insgesamt sieben Geschosse. Das denkmalgeschützte Gebäude beeindruckt auch durch seine Backsteinarchitektur. Hauptmieter ist die Deutsche Telekom.

„Wir von Peakside sind mit der Zusammenarbeit mit der Berlin Hyp sehr zufrieden, dies zeigt sich auch durch die erneute, rasche und professionelle Betreuung bei der Finanzierung des ehemaligen Fernmeldeamts in Hamburg-Rotherbaum“, betont Boris Schran, Managing Partner bei Peakside Capital.

Weitere Informationen zu unseren Referenzobjekten finden Sie auf unserer Homepage unter www.berlinhyp.de/fuer-immobilienkunden/gewerbliche-immobilienfinanzierung/referenzen

Berlin Hyp und Kreissparkasse Ahrweiler finanzieren Wohnanlagen



Die Berlin Hyp finanziert gemeinsam mit der Kreissparkasse Ahrweiler den Neubau von 53 Eigentumswohnungen in Bad Neuenahr-Ahrweiler für die Sedos GmbH. Vom gesamten Finanzierungsbetrag über 11,1 Millionen Euro übernimmt die Berlin Hyp als Konsortialführerin 8,9 Millionen Euro.

Anstoß des gemeinsamen Konsortiums war die Kreissparkasse Ahrweiler. Sie kam auf die Berlin Hyp zu, da sie einen im Bauträgergeschäft bewanderten Finanzierungspartner aus dem Verbund suchte, der sich zudem flexibel an der Finanzierung beteiligen sollte. Für die Berlin Hyp war es wichtig, einen Partner zu haben, der regional verwurzelt ist und für seine Kunden maßgeschneiderte Lösungen bietet. Diese Symbiose führte zur Zufriedenheit aller Vertragspartner.

Die geplanten Eigentumswohnungen mit 4.875 m² Wohnfläche werden in Kurparknähe errichtet. Sie werden von gehobener Ausstattung sein und verteilen sich auf zwei Gebäude. Avisierte Baufertigstellung ist Q1/2018.

„Wir sind sehr zufrieden, dass unser Projekt durch unsere örtliche Sparkasse begleitet wurde und wir mit der Berlin Hyp einen weiteren erfahrenen Finanzierungspartner gewinnen konnten“, sagt Mark Kellinger, Geschäftsführer der Sedos GmbH.

„Für uns zählt in erster Linie die Zufriedenheit unserer Kunden. Dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der Berlin Hyp ist uns dies erneut gelungen“, betont Guido Mombauer, Mitglied des Vorstands der Kreissparkasse Ahrweiler.

Drei Fragen an Kristian Jarmuschek

Die Berlin Hyp vergibt seit einigen Jahren in Kooperation mit der POSITIONS BERLIN einen Förderpreis an junge Künstler.

Kristian Jarmuschek, Initiator der POSITIONS BERLIN erläutert das Konzept der Kunstmesse und erläutert, warum es aus seiner Sicht so wichtig ist, jungen Künstlern eine Plattform zu geben.



Die POSITIONS BERLIN 2016 kann als ausstellerstärkste Messe der Berlin Art Week auf eine erfolgreiche Messewoche zurückblicken. Welches Konzept verfolgt die POSITIONS BERLIN?

Wir veranstalten unsere Kunstmesse, damit Berlin als Standort für Künstler und deren Unterstützer weiterhin funktioniert. Wir wollen diejenigen stärken, die Verantwortung für Künstler übernehmen: vor allem die Galerien. Gerade Arbeiten junger Künstler müssen gezeigt und gekauft werden, damit weitere entstehen können und eine künstlerische Position an Präsenz und somit auch an Relevanz gewinnen und damit uns als Gesellschaft erhalten bleiben kann. Deshalb arbeiten wir zum einen unter dem Label „Academy“ mit Universitätsgalerien zusammen und präsentieren Stiftungen und Galerien mit jungen Künstlern im Programm.

Zum anderen versuchen wir natürlich auch, Galerien mit etablierteren und älteren Positionen auf die Messe zu bringen, denn auch diese müssen als Vorbilder und Publikumsmagneten sichtbar bleiben, sollen ggf. zum Vergleich einladen oder selbst erst einmal wiederentdeckt werden. Nur im gemeinsamen Zusammenspiel zwischen den bekannten, bereits erfolgreichen Positionen und den gerade erst aufblitzenden kann ein Markt langfristig funktionie-

ren – und nur dann bleibt uns die Kunst in diesem Ausmaß und der hohen Qualität auch weiterhin in Berlin erhalten.

Seit geraumer Zeit vergibt die Berlin Hyp im Rahmen der POSITIONS BERLIN einen Förderpreis. Wie wichtig ist es heutzutage, jungen Künstlern ein Forum zu geben? Wird es gerade für junge Künstler immer schwieriger, sich auf dem Kunstmarkt einen Namen zu machen?

Ja! Die Anzahl der Künstler steigt momentan, die der Galerien leider nicht. Zudem werden in Berlin die standortbezogenen Unkosten wie Miete etc. auch für Galerien immer größer, sodass günstige Kunstwerke junger Künstler zwecks Kostendeckung weniger ausgestellt werden. Andere Orte und individuelle Formen der Kunstpräsentation werden für die Sichtbarmachung und Förderung von Kunst immer wichtiger, besonders, da viele Institutionen gerade das Ankaufen und Sammeln nicht mehr ausreichend übernehmen können. Gerade im Bereich der jungen, zeitgenössischen Kunst ist es unverzichtbar, dass auch Privatpersonen und Firmen die Aufgabe zumindest in kleinen Teilen übernehmen, Kunst zu kaufen und zu zeigen. Die Berlin Hyp gestaltet durch den Förderpreis ein Stück mit, indem sie eine Vermittlungsrolle übernimmt und die Kunstwerke den kunstinteressierten Kunden, den Mitarbeitern und auch der Öffentlichkeit zugänglich macht – und damit nachdrücklich auch zum Kauf der ausgestellten Werke anregt.

Nach welchen Kriterien sollte man Kunst erwerben? Welchen Rat können Sie Kunstinteressenten für den Erwerb von Kunst für die eigenen vier Wände geben?

Es ist wie mit einem Menschen: Wenn man einem Kunstwerk begegnet, das man mag, das man gern jeden Tag um sich haben möchte, das einen nicht loslässt und bewegt, dann sollte man das ernst nehmen. Und wenn man dann das Werk eines noch jungen oder eher unbekanntes Künstlers bei sich hat und sich daran jeden Tag erfreut, dann kann man nach 20 Jahren mit ein wenig Glück zudem noch entdecken, dass auch der Marktwert von Kunstwerken sich mitunter erheblich steigert...



Nina Hannah Kornatz
nehmen und geben (nach El Greco)
190 × 120 cm
Öl und Acryl auf Leinwand
2016

Ab dem 24. Februar 2017 stellt die Gewinnerin des Berlin Hyp-Förderpreises, Nina Hannah Kornatz, ihre Werke im Foyer der Berlin Hyp aus.

Die Vernissage, bei der auch die Künstlerin anwesend sein wird, findet am 23. Februar 2017 statt.

Gerne senden wir Ihnen eine persönliche Einladung zu. Bitte senden Sie hierzu eine E-Mail mit dem Stichwort „Vernissage“ an veranstaltungen@berlinhyp.de.

Alle Jahre wieder

Mitarbeiter der Berlin Hyp erfüllen Kindern Herzenswünsche

Das Lied „Alle Jahre wieder“ erhält im Zusammenhang mit der Wunschkartenaktion der Berlin Hyp zur Weihnachtszeit eine andere Bedeutung: Bereits im neunten Jahr erfüllen die Mitarbeiter gemeinsam die Weihnachtswünsche der 400 Kinder, die vom Kinderhaus Berlin-Mark Brandenburg betreut werden!



Eine Großstadt wie Berlin ist von einer Vielzahl sozialer Brennpunkte gekennzeichnet. Gerade als in Berlin ansässiges Unternehmen ist es daher besonders wichtig, Kinder und Jugendliche aus schwierigen sozialen Verhältnissen zu unterstützen.

Das Kinderhaus fördert Kinder und Jugendliche in ihrer Selbstwertentwicklung, versucht mit ihnen gemeinsam, anstehende Konflikte zu lösen bzw. die Probleme zu nutzen, um Weiterentwicklungen der Beziehungen und der Persönlichkeit zu erzielen.

Darum hat sich die Berlin Hyp bereits vor Jahren dazu entschlossen, die wichtige Arbeit des Kinderhauses für Berlin und Umgebung zu unterstützen und als zuverlässiger Partner langfristig zur Seite zu stehen.

Auf einzelnen bunten Karten stehen die Weihnachtswünsche der Kinder und die Bandbreite ist enorm: Vom Schminkkasten über Lego, von Schulbüchern, Kuscheltieren über einen MP3-Player, ob Bettwäsche für die erste eigene Wohnung, einmal eine „Designer-Unterhose“, aber auch eine warme Mütze und Spieluhr für das eigene Baby – alles ist dabei.

Von Mitte November bis Mitte Dezember hängen die Wunschkarten in der Eingangshalle des Firmensitzes und warten auf einen Paten. In der Woche vor Weihnachten werden die Geschenke an das Kinderhaus übergeben, damit sie rechtzeitig zur Weihnachtsfeier vor Ort sind.



**Wir wünschen Ihnen
frohe Festtage
und einen erfolgreichen Weg
im neuen Jahr.**

Das Titelbild wurde von der zwölfjährigen Anastasia gemalt, die gemeinsam mit anderen Kindern im Kinderhaus Berlin – Mark Brandenburg e.V. lebt.

Ihre Ansprechpartner



Oliver Hecht
**Leiter Verbund-
und Inlandsgeschäft**
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 5580
F +49 30 2599 9985580
oliver.hecht@berlinhyp.de



Piet Kok
**Leiter
Wertermittlung**
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 5050
bewertung@berlinhyp.de



Thomas Esterle
**Leiter
Betreuung Verbundprodukte**
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 5585
F +49 30 2599 5529
thomas.esterle@berlinhyp.de



Ingolf Löwe
**Geschäftsstellenleiter
Berlin**
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 5586
F +49 30 2599 9985586
ingolf.loewe@berlinhyp.de



Andrea Bettink
**Geschäftsstellenleiterin
Düsseldorf**
Königsallee 60 c
40212 Düsseldorf
T +49 211 8392 286
F +49 211 8392 359
andrea.bettink@berlinhyp.de



Günter Walter
**Geschäftsstellenleiter
Frankfurt am Main**
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main
T +49 69 1506 234
F +49 69 1506 617
guenter.walter@berlinhyp.de



Andreas Pfaff
**Geschäftsstellenleiter
Hamburg**
Neuer Wall 19
20354 Hamburg
T +49 40 2866 58930
F +49 40 2866 58929
andreas.pfaff@berlinhyp.de



Andreas Spuhler
**Geschäftsstellenleiter
München**
Isartorplatz 8
80331 München
T +49 89 2919 4918
F +49 89 2919 4920
andreas.spuhler@berlinhyp.de



Joachim Geenen
**Geschäftsstellenleiter
Stuttgart**
Friedrichstraße 6
70174 Stuttgart
T +49 711 2483 8821
F +49 711 2483 8829
joachim.geenen@berlinhyp.de

