



**Interview mit Gero Bergmann,
Vorstandsmittglied**

Nachhaltigkeit ist kein Trend mehr. Inzwischen handelt es sich um eine etablierte Investment-Denke und ist fest in der grünen Strategie der Berlin Hyp integriert. Die Erfolge dieser Strategie zeigen sich deutlich. Wie sich die Berlin Hyp gleichzeitig neuen Herausforderungen stellt, erklärt Gero Bergmann, Marktvorstand, im Interview.

Wenn man sich das Neugeschäft in der Immobilienfinanzierung 2018 anschaut, gibt es auf den ersten Blick weniger Grund zur Freude. Im Vergleich zum Vorjahr 2017 haben Sie etwa 1 Milliarde Euro weniger Geschäft gemacht. Woran liegt das? Warum nur 4,9 Milliarden?

Wir sind mit dem Geschäftsjahr 2018 durchaus zufrieden. Angesichts der Tatsache, dass wir uns in der Endphase eines nie dagewesenen Megazyklusses befinden, wird eine kritische Risikoabwägung immer wichtiger. Es muss genau geprüft und selektiver ausgewählt werden. Dies natürlich auch vor dem Hintergrund der immer weiter steigenden regulatorischen Anforderungen. Selbstverständlich wirkt sich

dies auf die Margenentwicklung aus, die aus unserer Sicht unbedingt steigen werden und müssen. Die Berlin Hyp steht für eine konservative Risikopolitik und wählt ganz genau aus. Denn wir begleiten unsere Kunden langfristig und partnerschaftlich. Dies gilt auch für Projektentwicklungen, die ja tendenziell mehr Risiko bergen. Zudem steigen die Baukosten massiv und wir beobachten eine zunehmende Auslastung der Baubranche. Hier betrachten wir jedes Projekt eigenständig nach individuellen Risikomaßstäben.

Seit Jahren sind die Transaktionsvolumina unverändert hoch, wann hat der Zyklus ein Ende?

Seit einigen Jahren machen sich steigender Anlagedruck und eine zunehmende Angebotsverknappung bei Core-Immobilien in sinkenden Margen bemerkbar. Dies und der starke Wettbewerbsdruck haben bereits in der Vergangenheit bei einigen Immobilienfinanzierern zu einem Strategiewechsel geführt: hin zu mehr Risiko. Dieser zeigt sich durch Zugeständnisse bei der Haftung, Verzicht auf Tilgung, höhere Beleihungsausläufe und vieles mehr. Aber sind die Margen noch risikoadäquat? Sie können dies nur sein, wenn der Bedarf nach Risikovorsorge nachhaltig niedrig bleibt. Sprunghafte Änderungen der Rahmenbedingungen, sei es politisch, konjunkturell oder objektbezogen können den Bedarf nach Risikovorsorge ungeplant steigen lassen.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt, wie groß die Herausforderungen durch Digitalisierung und Regulatorik sind. Wie gehen Sie damit um?

Mit Blick auf die künftigen Herausforderungen an die Berlin Hyp haben wir Veränderungen in der Aufbauorganisation vorgenommen und einen neuen Bereich Portfoliomanagement geschaffen. Ziel ist es, ein noch aktiveres Portfoliomanagement innerhalb der Bank zu implementieren. Hierdurch soll eine zeitnahe und eigenkapitaloptimierte Steuerung des Kreditportfolios – sowohl fürs Neugeschäft als auch für das Bestandsgeschäft – erreicht werden. Zudem arbeitet der Bereich Portfoliomanagement auch an der Implementierung neuer Produkte. Als Verbundpartner und



Kompetenzcenter der gewerblichen Immobilienfinanzierung der Sparkassen sind wir immer bemüht, den Sparkassen einen Mehrwert zu bieten. Neben dem bisherigen Angebot von Konsortialfinanzierungen und der Unterstützung im Wertermittlungs- und Restrukturierungsbereich bieten wir den Sparkassen den ImmoSchuldschein an, der die Beteiligung der Sparkassen an den Renditechancen der gewerblichen Immobilienfinanzierung ermöglicht sowie das Produkt ImmoAval, welches eine Haftungsbeteiligung via Bürgschaft mit einer einfachen Dokumentation vorsieht. ImmoAval werden wir perspektivisch über eine Portallösung anbieten, was die Handhabung für die Sparkassen noch einfacher machen wird.

Auch die immer weiter fortschreitende Digitalisierung zwingt die Immobilienfinanzierer dazu, sich immer wieder zu hinterfragen. Die Kunden werden zunehmend kritischer. Mit dem Beginn der Finanzkrise hat sich dieser Trend deutlich verstärkt. Abnehmende Loyalität und eine erhöhte Wechselbereitschaft waren die Folge. Um hier bestehen zu können, müssen Leistungsumfang und Leistungsqualität mit der Erwartungshaltung der Kunden mithalten können. Alle Erfahrungen die privat online gemacht werden, werden auch auf das Geschäftsleben übertragen. Schnell, direkt und papierlos stehen auf der Wunschliste ganz oben. Dies bedeutet, dass auch die Immobilienfinanzierer vom Kunden her denken und ihr Geschäftsmodell anpassen müssen.

Noch einmal zurück zum Thema Nachhaltigkeit und zukunftsorientiertes Handeln. Insgesamt 12 Prozent des Immobilienportfolios bestanden 2017 bereits aus grünen Finanzierungen. Bis zum Jahr 2020 soll der Darlehensbestand an Green Building-Finanzierungen laut Geschäftsbericht auf 20 Prozent steigen. Warum sind Sie davon überzeugt, dass Ihnen dieses Ziel gelingt?

Nachhaltiges Handeln sichert langfristig Erfolge! Aus diesem Grund schreiben wir Nachhaltigkeit groß und erweitern den Begriff um einen ganzheitlichen Ansatz. Bei Grün kann man nicht mehr von einem Megatrend oder Hype sprechen, sondern von einer etablierten Investment-Denke.

Beispiel hierfür ist die rasante Entwicklung am Green Bond-Markt. Nach dem Rekordjahr 2017 wurden 2018 rund 167 Milliarden US-Dollar durch neue Green Bonds am Markt platziert. Zum Vergleich: 2012 waren es lediglich 5 Milliarden US-Dollar. Absolut gesehen vielleicht noch keine weltbewegenden Beträge, die Steigerung spricht jedoch für sich. Green Bonds haben sich als ernst zu nehmendes Anlageinstrument etabliert und sich ihren eigenen Markt erobert – und dies weltweit. Wir begleiten heute eine Vielzahl von Kunden mit einem Nachhaltigkeitsanspruch, sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite. Wir werden weitere Investoren auch im europäischen Ausland als unsere Kunden begrüßen dürfen, zumal die Berlin Hyp als ein hochprofessioneller Partner zum Thema Energieeffizienz wahrgenommen wird. Ich bin

fest davon überzeugt, dass wir unser Ziel von 20 Prozent im Jahr 2020 erreichen werden. Das Thema Nachhaltigkeit bedeutet für uns jedoch mehr als die Finanzierung grüner Immobilien. Wir wollen diesen Grundgedanken noch tiefer im Unternehmen verankern, um möglichst zielgerichtet nachhaltig agieren zu können. Daher bewegen sich unsere ökonomischen und sozialen Maßnahmen des Nachhaltigkeitsmanagements auf allen Unternehmensebenen und betreffen alle Mitarbeiter. Nachhaltigkeit ist wesentlicher Bestandteil – quasi die DNA – unserer Unternehmensstrategie.

Mit dem Gespür für zeitgemäße Finanzierungsformen, Green Finance im Fokus und dem Nachhaltigkeitsansatz hat sich die Bank in den letzten Jahren einen Spitzenplatz bei den Ratingagenturen erarbeitet. Zeit, die Erfolge zu genießen, nehmen Sie sich aber nicht. Oder?

Die Berlin Hyp ist eine erstklassige Adresse, was man an der Spread-Entwicklung gerade im Marktvergleich ablesen kann. Wir sind Branchenführer, was Nachhaltigkeitsrankings angeht. Außerdem sind wir Pionier am Kapitalmarkt mit dem weltweit ersten Grünen Pfandbrief im Jahr 2015. 2018 haben wir als erste deutsche Bank eine Senior Preferred Anleihe auf den Markt gebracht. Darauf können wir stolz sein. Aber es ist auch eine Verpflichtung für die Zukunft diesen Weg konsequent weiter voran zu schreiten. Wir investieren unsere Zeit in die Umsetzung unserer strategischen Ziele, pflegen unsere Marktposition, bleiben eng an unseren Kunden und freuen uns natürlich, wenn unsere Arbeit gesehen und honoriert wird.

Wie sehen Sie die Entwicklung des deutschen Immobilienfinanzierungsmarkts? Wirkt sich die Beendigung des Ankaufs von Staatsanleihen und gedeckten Bankanleihen durch die EZB hier bereits aus?

Der Rückzug der EZB Ende 2018 führte Anfang dieses Jahres zu steigenden Refinanzierungskosten im Segment der gedeckten Bankanleihen. Damit einhergehend stiegen auch



„Die Berlin Hyp ist eine erstklassige Adresse, was man an der Spread-Entwicklung gerade im Marktvergleich ablesen kann. Wir sind Branchenführer, was Nachhaltigkeitsrankings angeht.“

die Refinanzierungskosten für ungedeckte Anleihen. Die Ausweitung wird allerdings dadurch limitiert, dass die EZB die nicht unwesentlichen Fälligkeiten aus dem Kaufprogramm über einen längeren Zeitraum reinvestieren wird. Bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen würde der Rückzug also zu steigenden Kreditzinsen führen. Der Effekt wird derzeit allerdings durch das wieder rückläufige allgemeine Zinsniveau kompensiert.

Ich gehe davon aus, dass viele Investoren versuchen werden, das aktuell niedrige Zinsumfeld zu nutzen und sich dieses langfristig sichern. Zudem gilt Deutschland nach wie vor als „Safe Haven“ und ist damit einer der bevorzugten Investitionsstandorte sowohl für Anleger aus dem In- als auch aus dem Ausland. Insofern erwarten wir 2019 wieder ein lebhaftes Transaktionsgeschehen auf dem Investmentmarkt. Limitierend könnte hier nur ein Angebotsengpass wirken, der sich ja auch zunehmend abzeichnet.

Wenn man Ihnen so zuhört, muss es den Immobilienbanken ja wunderbar gehen. Sehen Sie trotzdem Risiken? Wie gut sind die Banken auf einen volatilen Markt vorbereitet?

Aktuell scheinen die größten Unwägbarkeiten für die Banken außerhalb des Finanzierungskosmoses zu liegen. Die Vergangenheit hat schon häufiger gezeigt, wie weitreichend die Auswirkungen exogener Schocks sein können. Zinssenkungen, Konjunkturprogramme aber auch Naturkatastrophen, Kriege und Börsencrashes haben das Potenzial über abrupte Nachfrage- und Preisveränderungen ein Ungleichgewicht herbeizuführen. Tückisch hierbei ist, dass niemand die Auswirkungen exogener Schocks voraussagen kann. Populismus und die zunehmende Tendenz zum Protektionismus



werden uns auch in Zukunft beschäftigen. Hatten wir nach den letzten großen Wahlen innerhalb der EU ein wenig entspannen können, blicken wir jetzt gespannt auf die USA. Aber auch die Instabilität weiterer EU-Staaten, die sich bislang noch nicht von der letzten großen Krise erholen konnten, können den Immobilienmarkt in Deutschland beeinflussen. Entscheidend für den weiteren Verlauf wird nun sein, wie sich die globalen Handelskonflikte entwickeln. Nach wie vor drohen weitere Importzölle und Handelsbarrieren, die beispielsweise auch die Baukosten sprunghaft steigen lassen könnten.

Noch kann Deutschland ein Wirtschaftswachstum verzeichnen – und das trotz sich weiterhin verschärfender Konflikte. Allerdings wurde dieses Wachstum vor allem durch die anhaltende Konsumfreude der Verbraucher getragen. Die gute Lage auf dem Arbeitsmarkt und steigende Löhne lassen die Bürger freigiebig Anschaffungen tätigen. Doch niemand weiß, wie lange dies noch so bleiben wird. Die Herausforderungen für die deutsche Wirtschaft und mit ihr auch für die Immobilienbranche werden eher größer als kleiner werden. Die jüngsten Ereignisse zeigen, dass mit geopolitischen Risiken immer zu rechnen ist.