

ImmoNews

Informationen für die Sparkassen-Finanzgruppe
Juli 2023

Editorial

Immobilienmarkt in der Rekalibrierungsphase

Liebe Verbundpartner,



Nichts hat die Immobilienbranche in den vergangenen zwölf Monaten so sehr bewegt, wie die Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank, die in einer lange nicht gesehenen Schnelligkeit und mit großem Ausmaß kamen sowie die daraus resultierende Verteuerung von Kreditkosten. Das brachte höhere Renditeerwartungen mit sich. Dazu enorm gestiegene Baukosten veränderten die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern, die sich erst wieder annähern müssen. Die Immobilienmärkte befinden sich in einer Rekalibrierungsphase, daher gibt es derzeit am Investmentmarkt nur wenig Bewegung. Sobald es zu mehr Stabilität im Zinsumfeld kommt, kann man wieder mit Belebung am Investmentmarkt rechnen, denn nach wie vor herrscht eine hohe Liquidität am Markt. Erste Anzeichen für eine leichte Wiederbelebung am Immobilienmarkt werden für das zweite Halbjahr erwartet.

Aber nicht nur die wirtschaftlichen Herausforderungen sind enorm. Auch die Dringlichkeit dem Klimawandel etwas entgegenzusetzen wird täglich deutlicher. „Weil es um mehr als Geld geht.“ Das Motto des Deutschen Sparkassentages könnte es nicht treffender sagen. Selbstredend war auf unserem Messestand Nachhaltigkeit auch das zentrale Thema. Wir freuen uns sehr, dabei gewesen zu sein sowie über die vielen wertvollen Inspirationen und Gespräche vor Ort. Partnerschaft beruht auf einem Geben und Nehmen.

Genau deshalb ist es uns auch ein Anliegen, etwas zurückzugeben und Wissen und Erfolge mit Ihnen zu teilen. Ob bei unseren ESG-Regionalkonferenzen, beim Sparkassentag oder in ganz individuellen Gesprächen.

Aktuell haben wir im Juli unseren Social Loan zur Finanzierung von bezahlbarem Wohnraum an den Markt gebracht. Mit unserem neuesten Aktivprodukt wollen wir einen Beitrag für die Zukunft lebenswerter Städte leisten. Gleichzeitig stecken wir noch mitten in vielen Projekten, die mit voller Kraft weiterlaufen. Erst vor kurzem haben wir auch die Weiterentwicklung von ImmoDigital abgeschlossen und alle ImmoProdukte für Sparkassen auf die Plattform gehoben, inklusive der neuen Beteiligungsform „ImmoBar“, sowie das digitale Know Your Customer-Tool bei der Berlin Hyp implementiert.

Auch in diesem Jahr sind wir wieder als „Stärkste Marke“ in der Kategorie Banken Deutschland, beim European Real Estate Brand Award ausgezeichnet worden. Ich kann nicht leugnen, dass mich das auch ein bisschen stolz macht, ebenso wie die Auszeichnung mit dem Immobilienmanager-Award für unsere nachhaltigen Kreditprodukte. Die Auszeichnungen bekräftigen uns darin, an unsere Werte zu glauben und unsere Ziele unbeirrt weiter voranzutreiben. Das ist aber nur mit einem engagierten Team und mit starken Partnern im Rücken möglich. Wir sind deshalb sehr dankbar, Teil des Sparkassenverbunds sein zu dürfen. Gemeinsam können wir vieles erreichen. Auch wenn die Rahmenbedingungen derzeit nicht immer einfach sind, zusammen wollen und können wir eine nachhaltige und positive Zukunft gestalten. Weil es eben um mehr als Geld geht.

In diesem Sinne verabschieden wir uns in die Sommerpause und wünschen Ihnen sonnige und erholsame Tage.

Mit herzlichen Grüßen,

Ihr

Sascha Klaus

Im Namen aller Kolleginnen und Kollegen

Inhalt

Editorial

- ▷ **Sascha Klaus**

Wir gemeinsam im Verbund

- ▷ **Aktuelles aus dem Verbundgeschäft**
- ▷ **ImmoDigital jetzt mit kompletter Produktpalette**

Live vor Ort

- ▷ **Deutscher Sparkassentag 2023**
- ▷ **ESG-Regionalkonferenzen**
- ▷ **Fokus Digitalisierung in Saarbrücken**

Marktperspektiven

- ▷ **Aktuelle Marktlage**
- ▷ **Social Loan**
- ▷ **Trendbarometer**
- ▷ **Wohnmarktreport**
- ▷ **Marktbriefing: Preisgünstig Wohnraum bauen**
- ▷ **Podcasts**
- ▷ **Handbuch Standardrendite-Immobilien**
- ▷ **Onsite ImmoAgent**

Wir über uns

- ▷ **Ausgezeichnet: Starke Marke**
- ▷ **immobilienmanager Award**

Kontakte

Aktuelles aus dem Verbundgeschäft

ImmoNews im Interview mit Thomas Esterle

Seit dem 1. Juli 2022, also seit rund einem Jahr, ist die Berlin Hyp nun Teil des LBBW-Konzerns. Wie stark hat das die Entwicklung des Verbundgeschäftes beeinflusst?

Der Andockprozess war und ist ohne Frage ein herausforderndes Unterfangen für die Kollegen auf beiden Seiten. Für viele in der Berlin Hyp ist es das erste Mal, die Kollegen in der LBBW haben das ja schon öfter gemacht. Das operative Geschäft im Verbund war aber davon kaum beeinflusst.

Andere Faktoren, insbesondere der Ukraine-Krieg und dessen Folgen, haben das Jahr 2022 geprägt. Dennoch verlief unser Verbundgeschäft mit einem Gesamtvolumen des gemeinsamen Geschäfts mit Sparkassen von rund 1,3 Milliarden Euro erfolgreich. Daneben haben wir unsere Plattform ImmoDigital umfassend weiterentwickelt, die Produktentwicklung „ImmoBar“ abgeschlossen und auch gleich mit einer erfolgreichen Transaktion am Markt eingeführt.

Welche Geschäftsentwicklung erwarten Sie für 2023?

Salopp gesagt, sind die fetten Jahre wohl erstmal vorbei. Dass Immobilienmärkte zyklisch sind, wissen wir alle. Aber dass Hochphasen so lange dauern und dann so schnell umschlagen können, hat wohl auch die Profis überrascht. Im Ergebnis sinkt in einer solchen Marktphase naturgemäß das Neugeschäft, und Risikosteuerung und Qualität des Geschäfts gewinnen an Bedeutung – bei unruhigem Wetter fährt man eben nicht unter vollen Segeln.

Wir hatten für 2023 unsere Planung deutlich zurückgenommen und offensichtlich war das richtig. Denn auch die Kunden warten ab. Das wird sich auch auf das gemeinsame Geschäft im Verbund auswirken. Umso mehr freut es mich, dass wir trotz der für alle schwierigen Marktphase attraktive Transaktionen im Verbund anbieten können. Aktuell sind wir mit einer Transaktion mit einem Volumen von rund 300 Millionen Euro über unsere Plattform ImmoDigital am Markt und haben darüber hinaus noch einiges in der Pipeline.

Bietet die Zusammenarbeit mit der LBBW Chancen fürs Verbundgeschäft?

Aber ja! In diesem volatilen Umfeld ist ein stabiles Fundament besonders wichtig.



Mit der LBBW hat dieses Fundament an Breite gewonnen, auf dem beide Marken mit ihrem eigenständigen Auftritt ihre jeweiligen Potenziale entfalten können. Es ist eine kraftvolle Größe am Markt entstanden. Wir stehen in einem regen Austausch mit den Kollegen der LBBW. Das ist für uns ein wertvoller Blick über den Tellerrand – egal, ob im Immobilienbereich oder im Zins- und Währungsmanagement – die LBBW ist ein hochprofessioneller Partner. Als Immobilienfinanzierer ist die Berlin Hyp ein Monoliner, gemeinsam bilden wir nun die gesamte Wertschöpfungskette im Immobilienbereich ab. Daraus werden sich bestimmte Chancen für den Verbund entwickeln. Aktuell stehen wir hier noch am Anfang, aber ich bin zuversichtlich, dass wir die Attraktivität unseres Angebots gemeinsam weiter steigern werden.

Welche Themen beschäftigen Sie über das klassische Verbundgeschäft hinaus?

Wir sind noch immer dabei, unser Netzwerk nach Corona wiederzubeleben. Hierfür bieten wir Sparkassen an, unser Know-how in Sachen ESG im Rahmen regionaler Workshops weiterzugeben. Dieses Angebot stößt auf sehr großes Interesse. Wir sind stolz auf diese partnerschaftliche und erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Sparkassen. Wissen teilen, im Austausch bleiben, um gemeinsam voneinander zu lernen, das ist uns wichtig im Verbund. Deshalb war es besonders schön, im Juli unsere Verbundpartner wieder in Berlin am Wannsee begrüßen zu können. Ob unsere Plattform ImmoDigital, ESG oder neue Services und Produkte – uns fällt immer etwas ein, das man noch besser machen kann. In der Berlin Hyp wird es nie langweilig!

Thomas Esterle,
Leiter Verbundgeschäft
Berlin Hyp, im Gespräch
mit ImmoNews

ImmoDigital

Die komplette Produktpalette jetzt auf einer Plattform

Unsere Plattform ImmoDigital für Sparkassen ist noch jung. 2020 wurde sie entwickelt und ging zunächst nur mit unserem Produkt ImmoAval an den Start. Der Track record kann sich mit einem kontrahierten ImmoAval-Volumen von 603 Millionen Euro hingegen sehen lassen. Auch die Anzahl der Nutzer ist stetig gestiegen.

Berlin Hyp ImmoDigital

Wie angekündigt haben wir 2022 dafür genutzt, **ImmoDigital** weiterzuentwickeln und unsere vollständige Produktpalette auf die Plattform zu heben: angefangen mit **ImmoAval** über **ImmoGarant**, **ImmoNachrang** und **ImmoSchuldschein** bis hin zu unserem Neuzugang **ImmoBar** sowie dem **klassischen Konsortialgeschäft** im Rahmen eines Clubdeals.

Seit Mai 2023 ist das neue Release online und wir freuen uns sehr, dass wir zeitgleich die Vermarktung einer großen ImmoBar-Transaktion starten konnten.

Zu sehen ist diese enorme Entwicklungsleistung nur bedingt, denn hinter einem kleinen Button versteckt sich oft ein vollkommen neu gedachter Geschäftsprozess.

Nur eines ist schon heute klar: Die Zeiten des Ausdrucksens, Faxens und Datenraumzugänge-Verwaltens sind vorbei, denn alle Informationen finden sich auf ImmoDigital zentral gebündelt an einer Stelle. Auch für den rechtskräftigen Vertragsschluss braucht es nur wenige Klicks. Das klingt so selbstverständlich, dass man kaum glauben mag, dass Faxgeräte vor drei bis vier Jahren noch Standard waren.

Zur Wahrheit der Digitalisierung gehört jedoch auch die Notwendigkeit der stetigen Weiterentwicklung. Ihr Feedback ist uns daher wie immer herzlich willkommen und den Kennern unter Ihnen können wir schon heute versprechen: Es werden ein paar Mails weniger.

**Yvonne Sternkopf**Verbundgeschäft
+ 49 30 2599 5635yvonne.sternkopf@berlinhyp.de**Hubert Krause**Verbundgeschäft
+ 49 30 2599 5616hubert.krause@berlinhyp.de

Es ist geschafft: **ImmoDigital** ist komplett und online – das Team fit und bester Laune. Nach rund zweieinhalb Jahren „digitaler“ Entwicklungszeit freuten sich die Kollegen, gemeinsam mit den Partnern von Adesso erstmals live und persönlich auf den Projektabschluss anzustoßen.

Deutscher Sparkassentag 2023

Rund 3.000 Vertreter der deutschen Sparkassen und ihrer Träger kamen in Hannover am 31. Mai und 1. Juni 2023 beim Deutschen Sparkassentag in den Hallen der Messe Hannover zusammen. Das umfangreiche Programm mit unterschiedlichen Formaten war perfekt organisiert und zeichnete sich dazu durch seine hochkarätige Besetzung mit Referenten aus Politik und Wirtschaft aus, die zu den aktuellen gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Herausforderungen sprachen.



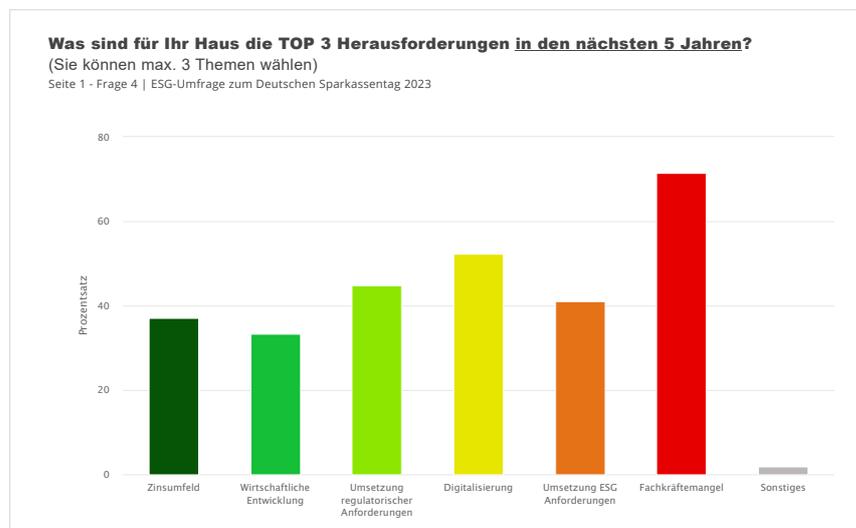
In guter Tradition waren wir auch dieses Mal mit einem eigenen Stand auf dem Sparkassentag vertreten. Dabei fügte sich unsere **#onegoal-Kampagne**, die die Ziele und Maßnahmen der Berlin Hyp hin zu einem nachhaltigeren Wirtschaften adressiert, hervorragend in das Motto des Sparkassentages „Weil es um mehr als Geld geht“ ein.

Angesichts der aktuellen Rahmenbedingungen hätte dieses Motto wohl nicht besser gewählt sein können. Auch die Antwort auf die Frage, welche der vielfältigen Herausforderungen die Chefetagen der Sparkassen künftig am meisten beschäftigen wird, zeigt: Es geht um mehr als Geld! Für 70 Prozent der Teilnehmenden an unserer Messeumfrage ist die Bewältigung des Fachkräftemangels in den nächsten fünf Jahren die Top-Herausforderung, gefolgt von der Digitalisierung sowie der Umsetzung regulatorischer Vorgaben. Eine anspruchsvolle Kombination, denn gerade letzteres benötigte immer mehr und gut ausgebildete Fachkräfte.

Das zeigt sich auch in den Fragen zu ESG-Anforderungen: 63 Prozent der Befragten gaben an, dass sie das Thema ESG derzeit vor allem auf der Risikoseite beschäftigt und (leider) noch viel zu wenig auf Seiten der Chancen, sprich möglicher Geschäftspotenziale für Kunden.

Umso wichtiger erscheint es, den Erfahrungsaustausch zu forcieren und so die Kosten für das Notwendige zu senken und Freiräume für neue Geschäftspotenziale zu schaffen. Mit unserer ESG-Roadshow werden wir unseren Beitrag hierzu weiterhin leisten.

Sascha Klaus freut sich sehr über den Besuch von **Karolin Schriever**, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGV am Berlin Hyp-Stand



Mehr als 100 Sparkassen haben uns ihre Einschätzungen gegeben.



„Ich war zum ersten Mal Teilnehmerin am Sparkassentag und sehr beeindruckt. Das bot nicht nur Gelegenheit für viele spannende Gespräche mit unseren Sparkassenpartnern und Kolleg*innen. Die zahlreichen Vorträge der hervorragenden Referenten zu den gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Herausforderungen machen uns einmal mehr unserer besonderen Rolle und Verantwortung in der Gesellschaft bewusst. Eines der großen Themen ist Nachhaltigkeit. Gerade dazu gab es viele positive Impulse und wir konnten uns dazu im Netzwerk sehr gut austauschen. Unsere Lösungskompetenz im Verbund einzubringen, ist unser Anliegen. Denn trotz aktueller Rahmenbedingungen: Wir können und werden gemeinsam an einer nachhaltigen und positiven Zukunft bauen!“

Teresa Dreö-Tempsch



Mit Rat und Tat stand unser Werkstudent **Valentin Ochlich** dem Sparkassennachwuchs zur Seite.

Ein weiteres Highlight war die neu geschaffene Azubi-Rallye. Dabei hatten über 200 auserkorene Azubis der Sparkassen die Gelegenheit, verschiedene Aussteller des Sparkassentages näher kennenzulernen. So besuchten sie auch uns am Berlin Hyp-Stand. Dafür haben wir ein kleines Rätsel vorbereitet, das, Sie ahnen es, selbstverständlich mit Nachhaltigkeit zu tun hatte. Was wir die Azubis gefragt haben? Scannen Sie den Barcode und sehen Sie selbst. Hätten Sie die Fragen beantworten können?



88 der kuscheligen Berliner Bären sind mit uns nach Hannover gereist. Dies galt es zu erraten. Nun sind sie in allen Sparkassen-Regionen zuhause. Unter allen richtigen Schätzungen haben wir drei Mal 1.000 Euro für ein soziales Projekt verlost. Drei glückliche Gewinner wurden ermittelt. In der nächsten Ausgabe berichten wir, welchen Projekten die Gewinne zugute kamen.

Bärenpost

Vielleicht erreichen uns bis zum nächsten Mal ein paar Bären-Gruß-Fotos aus ihrer neuen Heimat, gerne auch mit ihren Teams. Wir würden uns sehr freuen.

elisabeth.jenne@berlinhyp.de



In zwei Jahren wird der nächste Sparkassentag in Nürnberg stattfinden. Wir sind auch dann gerne wieder mit dabei.

Sparkassen Regionalkonferenzen

Wissen teilen heißt Wissen vermehren – das geht nur im Austausch



Das ESG-Umfeld ist sehr dynamisch. Gesetze und Richtlinien sind umfangreich, vieles ist noch nicht final geklärt und in der Findungsphase. Die entsprechende Umsetzung ist eine komplexe Herausforderung. Deshalb bieten unsere Experten gemeinsam mit den regionalen Verbundbetreuern aktiv den Austausch mit Sparkassen vor Ort an. Die ESG-Regionalkonferenzen finden großes Interesse in den Regionen. Nach dem Motto Wissen teilen, sich austauschen und gegenseitig von den Erfahrungen lernen, haben in München und in Stuttgart weitere Termine stattgefunden.



Thomas Aichmair, Bereichsleiter Bauträger und Immobilienkunden Stadtparkasse München, **Adrian Ziem**, Produktentwicklung, **Daniela Vogel**, Verbundgeschäft, und Marktvorständin der Berlin Hyp, **Teresa Dreio-Tempsch**, sowie **Marcus Betz**, Stellv. Mitglied des Vorstands, Direktor Firmenkunden und Bauträger



Vertreter von rund 30 Sparkassen aus der Region folgten der gemeinsamen Einladung der Stadtparkasse München und Berlin Hyp zur ESG-Regionalkonferenz.



Adrian Ziem und **Mette Mogensen**, beide Produktentwicklung, **Thomas Esterle**, Leiter Verbundgeschäft, sowie Gastgeber und Verbundbetreuer vor Ort in Stuttgart, **Frank Bauknecht**



Aus eins mach zwei hieß es in Stuttgart. Am 18. und 19. April wurde das Thema ESG hier in zwei Terminen in unserer Geschäftsstelle eher familiär diskutiert.

Sparkassen-Veranstaltung bei der SaarLB

Digitalisierung im Fokus

Digitalisierung war das Fokusthema der Sparkassenveranstaltung der SaarLB am 14. Juni in Saarbrücken. Über die Einladung, unsere Produktpalette und das gemeinsam von Berlin Hyp und Anwaltskanzlei Zeidler entwickelte KYC-Tool vorzustellen zu können, haben wir uns sehr gefreut.

Der Prozess zur Vorbeugung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, kurz KYC (Know Your Customer), erfordert zahlreiche Unterlagen, ist zeitaufwendig und mühselig für alle Beteiligten. Die Berlin Hyp hat gemeinsam mit der Anwaltskanzlei Zeidler Group ein digitales Tool entwickelt, um die gesetzlich vorgeschriebene Identifikationsprüfung von Neukunden in der Immobilienfinanzierung in Zukunft effizienter zu gestalten. Die Praxiserfahrung aus dem Kreditprozess der Bank floss dabei genauso ein wie die der Anwälte, die diesen Prozess international

rechtssicher für ihre Kunden durchführen. Seit Kurzem ist es bei der Berlin Hyp im Einsatz. Die Frage, welche Erfahrungen die Berlin Hyp in diesem und anderen Digitalisierungsvorhaben gesammelt hat und ob in guter Familientradition die Lösung des einen nicht allen anderen als Blaupause dienen kann und sollte, war Gegenstand der Gespräche im Anschluss. Wir danken an dieser Stelle sehr herzlich Gunar Feth, dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der SaarLB, für die Einladung sowie die insgesamt gelungene Veranstaltung.



Gunar Feth, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der SaarLB



Das Referententeam: **Thomas Esterle**, Berlin Hyp, **Max Harper**, Zeidler, **Peter Loesmann**, Berlin Hyp, **Mathilde Stich**, Zeidler, **Jens Hoos** und **Matthias Arnheiter**, beide Berlin Hyp



Jens Hoos genießt den Weitblick hier auf der Terrasse der SaarLB. Es ist aber auch sein Job in der Unternehmensstrategie, den Markt auf interessante Digitalisierungstrends zu beobachten und zu prüfen, ob diese auch für den Finanzierungsprozess einen Mehrwert bieten könnten.

Immobilienmarkt aktuell

In den vergangenen Quartalen hat sich die Zinslandschaft infolge des Ukraine-Kriegs drastisch verändert – die vergleichsweise hohe Inflation in der Eurozone einzudämmen, gilt nach wie vor als oberste Priorität.



Die abnehmende wirtschaftliche Dynamik des zweiten Halbjahres 2022 setzte sich auch in der ersten Jahreshälfte 2023 fort. Gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt registrierte Deutschland im ersten Quartal 2023 einen Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Zudem hat sich die seit 2022 drastisch veränderte Zinslandschaft im ersten Halbjahr 2023 über weitere Leitzinsanhebungen manifestiert. Erst Mitte Juni hob die Europäische Zentralbank im achten konsekutiven Zinsschritt seit Juli 2022 die Leitzinsen erneut um 0,25 Prozentpunkte an.

In dieser von der deutlichen Zinswende geprägten Ausgangssituation müssen sich die Immobilienmärkte erst neu kalibrieren – ganz gleich, um welche Objektart es geht. Die anhaltende Unsicherheit zu auseinanderliegenden Preisvorstellungen auf Käufer- und Verkäuferseite spiegelt sich mit Blick auf das Transaktionsgeschehen im schwachen Halbjahresergebnis wider. Der Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien und gewerblich gehandelte Wohnimmobilien in Deutschland verzeichnete im ersten Halbjahr 2023 lediglich

ein Transaktionsvolumen von rund 13 Milliarden Euro – das entspricht im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einem Minus von knapp zwei Dritteln (Vorjahr: 36,3 Milliarden Euro). Vor diesem Hintergrund müssen die Erhöhungen der Spitzenanfangsrenditen – also die fallenden Kaufpreise zum Beispiel bei Büroimmobilien – in Deutschlands Top-Städten auch differenziert und vorsichtig betrachtet werden.

Zum einen fokussieren sich die Daten der internationalen Maklerhäuser auf einen sehr kleinen Markt. Es handelt sich um Spitzenobjekte in Toplagen, die mit Blick auf die sehr geringen Anfangsrenditen auch am stärksten auf Veränderungen des wirtschaftlichen Umfelds reagieren.

Zum anderen werden die Daten aktuell – wie beschrieben – durch vergleichsweise geringe Transaktionszahlen gestützt. Hinzu kommt, dass neben den gestiegenen Zinsen nunmehr auch sehr hohe Anforderungen an die ESG-Konformität von Immobilien gestellt werden. Dies ist eine zusätzliche Herausforderung, die auf den Markt einwirkt und die eine stärkere Ausdifferenzierung innerhalb der jeweiligen Marktsegmente mit sich bringt.



Im Falle von weiter steigenden Zinsen und einer schlechten Energiebilanz von Immobilien sind weitere Preiskorrekturen zu erwarten. Sofern es im dritten Quartal 2023 zu einer Stabilität im Zinsumfeld kommt, rechnen wir mit einer Belebung am Investmentmarkt. Zum Jahreswechsel 2023/2024 könnte sich der Renditeanstieg dann deutlich abgeschwächt haben oder bereits zum Erliegen gekommen sein. Denn nach wie vor herrscht eine hohe Liquidität am Markt und Nachholeffekte könnten sich zeigen. Die Situation stellt sich bei den Objektarten unterschiedlich dar:



Wohnimmobilien

erfahren derzeit eine vergleichsweise milde Abwertung, der Mietmarkt ist nach wie vor sehr angespannt, was die Mieten weiter steigen lässt.

Einfamilienhäuser sind längerfristig finanziert. Die Auswirkungen für Privathaushalte verteilen sich so entsprechend über einen längeren Zeitraum. Stärker von den gestiegenen Finanzierungskosten betroffen ist der gewerbliche Bestand an **Mehrfamilienhäusern**. Die durchschnittlichen Finanzierungslaufzeiten – ähnlich wie bei anderen Gewerbeimmobilien – sind hier kürzer im Vergleich zu den Privathaushalten. Weiterhin liegt die große Aufgabe in der energetischen Transformation des Bestandes.



Büroimmobilien

stehen derzeit vor den größten Herausforderungen bei tendenziell nur geringen Mietsteigerungen und hohen Renditeanpassungen. Nicht mehr jedes Bürogebäude eignet sich für die neuen Anforderungen der Mieter. Durch den Trend zum hybriden Arbeiten und der zunehmenden Verankerung von Regelungen zum mobilen Arbeiten in den Betriebsvereinbarungen der Unternehmen verändert sich die Nachfrage. Wie auch schon vor einem Jahr prognostiziert,

verstärkt sich der Fokus auf Büros in gut angebundenen Lagen mit einer modernen Ausstattung und guter energetischer Performance. Die bisher sehr hohe Mietendynamik am Markt hat ein Ende.

An manchen Standorten steigt der Leerstand. Die Situation ist jedoch standortspezifisch sehr unterschiedlich zu sehen. So kann mancherorts ein leichter Anstieg der sehr niedrigen Leerstandsrate der letzten Jahre zu einer höheren Vermietungsdynamik führen.



Logistikimmobilien

Die Nachfrage ist in einer neuen Phase angekommen. Die Sonderkonjunktur infolge der Lieferkettenproblematik durch die Anpassung der Lagerhaltung flacht ab. Es wird sich jetzt zeigen, ob angepasste Lieferketten dauerhaft bestehen bleiben bzw. wieder eine Konsolidierungsphase eintreten wird. Aufgrund der augenblicklich hohen Inflation ist der private Konsum zurückgegangen, was sich direkt auf die Nachfrage und somit auch auf Lagerhaltung und Transporte im Onlinehandel auswirkt. Ein höherer Onlinehandels-Anteil und Nearshoring haben nur noch geringe Effekte. Flächen-, Ressourcen- und Personalmangel limitieren die Entwicklungsmöglichkeiten neuer Logistikobjekte.



Einzelhandels- und Hotelimmobilien

wurden lange kritisch gesehen, haben aber mittlerweile vom Post-Corona-Aufschwung profitiert. Auch konnte beispielsweise der Lebensmitteleinzelhandel die Kostensteigerungen durch die Inflation an den Konsumenten weitergeben. Selbiges ist im Bereich Hotel bei den durchschnittlichen Zimmerraten zu sehen. Getrieben durch die Zimmerrate können derzeit in sehr vielen Märkten RevPAR-Steigerungen registriert werden. Die im Frühjahr und Sommer 2022 einsetzende Erholung am Hotelmarkt hält an.

Ansprechpartner:



Heiko Imiela

Wertermittlung/Research
+ 49 30 2599 525061

heiko.imiela@berlinhyp.de



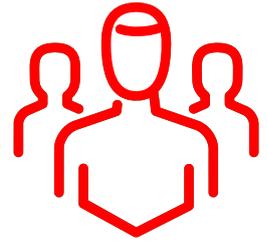
Julian Jarleborg

Wertermittlung/Research
+ 49 69 1506255

julian.jarleborg@berlinhyp.de

Social Loan

Verantwortung übernehmen



Berlin Hyp lanciert mit dem Social Loan ein innovatives und branchenweit neuartiges Aktiv-Produkt und ergänzt so ihr Portfolio mit ESG-Bezug

Soziale Faktoren spielen auch in der Immobilienwirtschaft eine immer wichtigere Rolle. Es ist daher nicht nur wünschenswert, sondern auch sinnvoll, die Finanzierung von Immobilien mit bezahlbarem Wohnraum zu unterstützen.

Bekennnis zu sozialer Verantwortung

Mit dem neuen Social Loan geht die Berlin Hyp im deutschen und niederländischen Markt genau in diese Richtung. Das Angebot richtet sich an kommunale Wohnungsunternehmen und Wohnungsbaugenossenschaften sowie an private Wohnungsunternehmen und Projektentwickler. Bei Letzteren ist ein öffentliches und glaubhaftes Bekenntnis zu sozialer Verantwortung zwingend notwendig.

Bezahlbare Mieten und hohe Energieeffizienz

Die maximale Bruttokaltmiete stellt für beide Märkte ein entscheidendes Kriterium für die Einstufung als bezahlbarer Wohnraum und somit als geeignet für einen Social Loan dar. Entsprechend der strategischen Bedeutung für unser Segment wird die Einhaltung ganzheitlicher ESG-Strategien durch Mindestanforderungen an die Energieeffizienz der Gebäude unterstützt: Nur Gebäude, die zu den energetisch besten 70 Prozent des potenziellen Wohngebäudeportfolios gehören, sind geeignet.

Umfassendes Verständnis von Nachhaltigkeit

In Kombination mit den etablierten Produkten der Aktiv- und Passivseite – dem Green Loan in seinen Varianten als Energieeffizienzcredit, Taxonomiekredit und Transformationskredit sowie den vielfältigen ESG Bonds – untermauert die Berlin Hyp damit die hohe Bedeutung von umfassend verstandener Nachhaltigkeit für unser Segment. Gleichzeitig macht sie einen großen Schritt hin zur stärkeren Verankerung des sozialen Aspekts von ESG in der Immobilienfinanzierung.



„Der Social Loan leistet einen wichtigen Beitrag zur Schaffung lebenswerter Städte für alle Bevölkerungsschichten. Zudem zählt er auf die Erfüllung wichtiger Sustainable Development Goals (SDG) ein. ESG endet nicht mit grünen Produkten, auch das ‚S‘ muss Beachtung finden. Wir vereinen soziale und ökologische Aspekte und verknüpfen diese sinnvoll miteinander.“

Teresa Dreö-Tempsch,
Marktvorständin der Berlin Hyp



Trendbarometer-Umfrage

Das „neue Normal“ am Immobilienmarkt: Kosten steigen, Renditen unter Druck

Die Immobilienbranche wird sich auf herausfordernde Zeiten einstellen müssen, das zeigt zumindest das Stimmungsbild der Befragten.

- **Kosten steigen, Renditen unter Druck**
- **Zinsniveau und Baukosten prägen das Immobilienjahr**
- **Bezahlbarer Wohnraum braucht flexibles Baurecht und Fördermittel**
- **Mieter sind wenig zu Kompromissen bereit**
- **Nachfrage nach Immobilien im Umland steigt, Wohnflächenbedarf bleibt gleich**

Das sind die Kernergebnisse des Berlin Hyp-Trendbarometers im Frühling dieses Jahres. Die Befragung stand diesmal unter dem Fokusthema „Wohnen“. Nahezu 215 Immobilienfachleute aus dem In- und Ausland haben ihre Einschätzung zu den Trends der deutschen Immobilienbranche im Frühjahr abgegeben. Dem gegenübergestellt wurde die Meinung der Bevölkerung, die über das Umfragetool Civey erhoben wurde.

Zinsniveau und Baukosten prägen das Immobilienjahr

Nichts hat die Immobilienbranche in den vergangenen zwölf Monaten so sehr bewegt wie die Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank, die in einer lange nicht gesehenen Schnelligkeit und mit großem Ausmaß kamen sowie die daraus resultierende Verteuerung von Kreditkosten. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass bei der Frage nach den prägendsten Faktoren das Zinsniveau von allen Befragten angekreuzt wurde und somit einen Zustimmungswert von 100 Prozent erreicht – ein Novum in der neunjährigen Geschichte der Trendbarometer-Umfrage.

Weitere bestimmende Faktoren sind die Baukosten mit 73 Prozent Zustimmung, gefolgt von politischen Rahmenbedingungen (58 Prozent) und der Kaufpreisentwicklung (46 Prozent). Der Krieg in der Ukraine wird lediglich von elf Prozent der Befragten als bestimmender Faktor gesehen, die Wirtschaftskrise folgt mit neun Prozent, die demografische Entwicklung mit zwei Prozent

und andere exogene Schocks mit ein Prozent Zustimmung. Deutschland als „sicherer Hafen“ findet sich mit null Prozent Zustimmung auf dem letzten Platz ein und zeigt einen deutlichen Rückgang zu früheren Umfrageergebnissen.

Unseres Erachtens bedeutet dies jedoch nicht, dass Deutschland seine Rolle als sicherer Immobilien- und Investitionsstandort verloren hat. Es ist vielmehr davon auszugehen, dass andere Faktoren in ihrer Wichtigkeit und Präsenz so massiv zugenommen haben, dass es zu Überlagerungseffekten kam. Diese Annahme wird auch durch die hohen Zustimmungswerte der ersten vier platzierten Faktoren unterstützt.

Bezahlbarer Wohnraum braucht flexibles Baurecht und Fördermittel

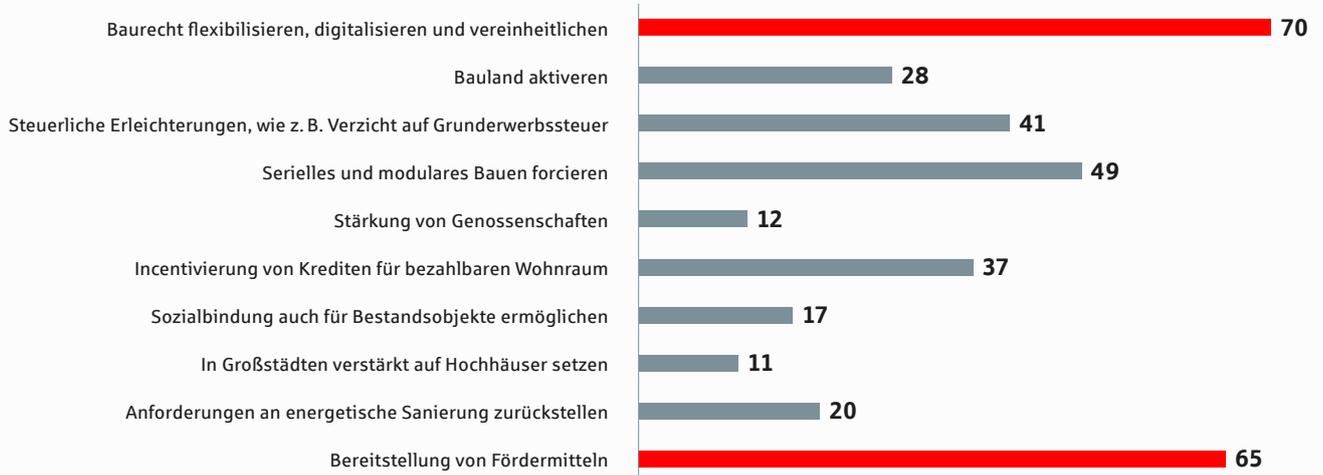
Nie war der Wohnungsmarkt so heiß umkämpft wie heute, nie war es so schwierig, eine bezahlbare Wohnung zu finden. Auf dem Mietmarkt trifft eine steigende Nachfrage auf ein stagnierendes Angebot und gerade in den Ballungszentren nimmt das Wohnungsdefizit weiter zu. Gleichzeitig drängt der Käufermarkt auf den Mietmarkt, weil es kaum Angebot gibt, das sich ein Normalverdiener leisten kann. Abhilfe könnte hier nur zunehmender Neubau bringen. Doch dieser ist gehemmt durch hohe Finanzierungskosten, einen Mangel an Baugrundstücken und einen Baukräfte- und Materialmangel.

Folgende Maßnahmen müssen nach Meinung der Befragten ergriffen werden, um Abhilfe zu schaffen:



Welche Maßnahmen sollten Ihrer Meinung nach ergriffen werden, um bezahlbaren Wohnraum für möglichst viele Menschen zu ermöglichen?

Maximal vier Antworten möglich. Angaben in Prozent



Aber nicht nur die Immobilienwirtschaft ist in der Pflicht. Sicherlich müssen auch die Wohnungssuchenden in Zeiten des Wohnungsmangels bereit für Kompromisse sein.

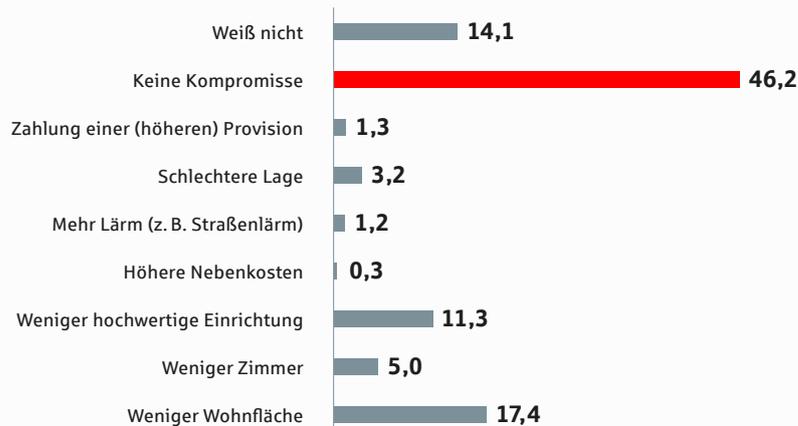
Daher haben wir über das Umfrage-Portal Civey ca. 5000 Personen (Mieter) befragt.

Das Ergebnis zeigt jedoch ein anderes Bild:

[Die gesamte Umfrage und die Ergebnisse finden Sie hier.](#)

Angenommen Sie würden gerne weniger für Ihren Wohnraum zahlen, welche Kompromisse würden Sie am ehesten eingehen?

Angaben in Prozent



Neues Normal

48 Prozent gehen davon aus, dass Grundstücks- und Gebäudekosten höher liegen werden und 39 Prozent gehen von erheblichem Druck auf die Renditen aus.

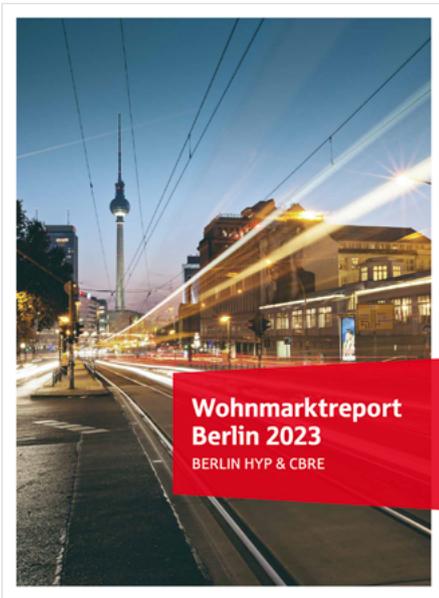
37 Prozent glauben, dass es im „neuen Normal“ immer schwerer wird, an attraktive Immobilien zu gelangen und 29 Prozent gehen von signifikant weniger Immobilientransaktionen insgesamt aus.

Sie möchten künftig auch an der Trendbarometer-Umfrage teilnehmen?

jutta.kreuzinger@berlinhyp.de

Wohnmarktreport Berlin 2023

Angebotsmieten und Angebotspreise steigen weiter – Berlin trotzdem weiter günstigste Stadt unter den Top 7



Anfang Mai stellte die Berlin Hyp traditionsgemäß gemeinsam mit dem globalen Immobiliendienstleister CBRE den neuen „Wohnmarktreport Berlin 2023“ vor. Getrieben von makroökonomischen Entwicklungen und den Folgen des Ukrainekriegs erhöhten sich die Mieten am Berliner Wohnmarkt auch im Jahr 2022: Die mittleren Angebotsmieten stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 9,5 Prozent auf 11,50 Euro pro Quadratmeter und Monat.

Der Trend zu Neubauprojekten in den Außenbezirken und mit Schwerpunkt auf großvolumigem Mietwohnungsbau ist ungebrochen: Von den im Report erfassten 253 Bauvorhaben befinden sich nur 17,2 Prozent (2021: 19 Prozent) innerhalb des S-Bahn-Rings.

Auch Angebotspreise für Eigentumswohnungen setzten ihren Aufwärtstrend unvermindert fort. Mit einem Plus von 8,3 Prozent gegenüber 2021 stiegen sie auf einem ähnlich hohen Niveau wie im Vorjahr (8,2 Prozent).

Die Anzahl der in Berlin angebotenen Mietwohnungen sank weiter, sodass fast ebenso viele Angebote für Eigentumswohnungen wie für Mietwohnungen verzeichnet wurden.

Dies sind Ergebnisse des aktuellen „Wohnmarktreport Berlin“, der jährlich gemeinsam von der Berlin Hyp und CBRE herausgegeben wird. Der Bericht analysiert die aktuellen Entwicklungen auf dem Berliner Wohnungsmarkt und wertete hierfür unter anderem mehr als 26.400 Mietwohnungsangebote und rund 26.700 Kaufangebote für Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser aus dem Jahr 2022 sowie 253 aktuelle Neubauvorhaben mit insgesamt rund 39.430 Wohnungen im Stadtgebiet aus.

„Für die vielen Wohnungssuchenden in Berlin verschärft sich die Situation weiter“, sagt **Sascha Klaus**, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp AG. „Drastische Steigerungen bei den Zinsen und den Baukosten lösen so manche Kalkulation der Bauträger in Luft auf und haben den so dringend benötigten Neubau in der Hauptstadt fast zum Erliegen gebracht.“

Hinzu kommen die bereits seit längerem bekannten Herausforderungen wie der Mangel an Baugrundstücken, lange behördliche Bearbeitungszeiten und der Fachkräftemangel. Nachhaltig lösen können wir diese Probleme nur mit einer gemeinsamen Anstrengung aller beteiligten Akteure und einer Neuausrichtung der Berliner Wohnungspolitik, die zukunftsorientierte Impulse setzt.“

„Berlin bleibt, allen Krisen der vergangenen Jahre zum Trotz, ein Anziehungspunkt für Menschen aus Deutschland, Europa und der ganzen Welt“, sagt **Michael Schlatterer**, Managing Director Residential Valuation bei CBRE. „Besonders der starke Zuzug aus dem Ausland, aber auch aus anderen Bundesländern sorgt dafür, dass die Nachfrage nach Wohnraum in Berlin steigt. Das spiegelt sich nicht nur in den deutlich gestiegenen Miet- und Kaufpreisen wider, sondern auch im starken Interesse von Investoren an der Assetklasse Wohnen – sogar in geopolitisch wie ökonomisch unsicheren Zeiten“, ergänzt Schlatterer.

Berlin immer noch „günstig“ im Ranking der Top 7

Trotz des rapiden Anstiegs der Angebotsmieten belegt Berlin im Vergleich der deutschen Top 7-Metropolen den untersten Rang und hat damit weiter viel Luft nach oben. Die teuersten Städte sind München (19,40 Euro), Frankfurt (14,71 Euro) und Stuttgart (14,24 Euro), gefolgt von Hamburg (12,85 Euro), Köln (12,84 Euro) und Düsseldorf (11,80 Euro). Im oberen Marktsegment belegt die Bundeshauptstadt hingegen mit durchschnittlich 23,91 Euro Rang zwei nach München (26,74 Euro) und vor Frankfurt (22,36 Euro).

Neben der Marktanalyse widmet sich der diesjährige Report auch dem Themenkomplex ESG.

[Der vollständige Wohnmarktreport steht für Sie hier auf der Website der Berlin Hyp zum Download bereit.](#)

Für ein Printexemplar senden Sie bitte eine E-Mail an: jutta.kreuzinger@berlinhyp.de

Berlin Hyp Marktbriefing

Preisgünstigen Wohnraum bauen – wie kann das auch heute gelingen?**Berlin Hyp Marktbriefing**

Am 14. Juni 2023 diskutierten Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, und Ulrich Schiller, Geschäftsführer der kommunalen HOWOGE Wohnungsbau-gesellschaft mbH, im Berlin Hyp Marktbriefing darüber, wie trotz widriger Umstände auch heute im preisbewussten Segment gebaut werden kann. Im Zentrum stand die Frage, welchen Beitrag die Immobilienfinanzierung leisten kann und was die Immobilienbranche selbst dafür tun kann, dass der Wohnungsbau wieder an Fahrt gewinnt.



Es fehlen in Deutschland prognostiziert rund 700.000 Wohnungen bis 2025, doch die Bauaktivitäten stehen weitgehend still. Neben stark gestiegenen Baukosten und sprunghaft gestiegenen Zinsen gibt es hierfür zahlreiche gute Gründe. Der Ruf nach der Politik ist ebenfalls laut geworden. Es gibt viele Stellschrauben, von Beschleunigung der Verfahren bis hin zur Vereinfachung und Vereinheitlichung von Bauordnungen, an denen gedreht werden kann. Im Zentrum des Gesprächs standen neben den allgemeinen und regulatorischen Rahmenbedingungen technische Aspekte sowie auch die Perspektive der Nutzer und der Gesellschaft.

Ulrich Schiller:

„Wir müssen uns von der Vorstellung verabschieden, **die** eine Lösung zu finden, um dann so weiterzumachen wie bisher. Das wird nicht passieren. Wir brauchen mehr Dichte, wir brauchen mehr Höhe. Wir müssen Gebäude als kleine Städte denken, die ihre eigene Energie erzeugen, verschiedene Nutzungen abdecken und in denen Ressourcen – vom Werkzeug bis zum Elektroauto geteilt – werden. Das erfordert eine Änderung des Mindsets und das Mitwirken jedes einzelnen.

Ansonsten werden wir weder die Energiewende noch die Neubaukrise bewältigen.

Für die HOWOGE sind der standardisierte Einsatz von Materialien oder auch definierte Ausstattungsstandards schon lange relevante Instrumente, um bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Darüber hinaus setzen wir bei allen Neubauprojekten auf den Ansatz des seriellen Planens und Bauens.“

Sascha Klaus:

„Jeder muss einen Beitrag leisten. Die Finanzbranche muss entsprechende Produkte anbieten. Die Berlin Hyp hat bereits ihr Angebot an nachhaltigen Kreditprodukten ausgeweitet und ist bereits letztes Jahr mit ihrem ersten Social Bond an den Markt gegangen. Mit unserem Social Loan haben wir jetzt auch unsere Aktivprodukte mit dem entsprechenden Produkt ergänzt.“

„Mein Wunsch an die Politik ist nicht neu: Eine Vereinheitlichung der Bauverordnungen sowie Lockerungen der Bauvorschriften würden dazu beitragen, dass der Wohnungsbau wieder deutlich an Fahrt gewinnt. Digitale Schnittstellen in den Bauämtern würden Genehmigungsprozesse deutlich beschleunigen. Es ist jetzt höchste Zeit zu handeln, Verfahren zu vereinfachen und zu beschleunigen. Auch energetische Anforderungen sollten mit Augenmaß auf einem guten ökologischen Niveau standardisiert werden, um kalkulierbare Rahmenbedingungen zu schaffen. Dabei ist meiner Meinung nach Technologieoffenheit sehr wichtig.“

Auf die Frage „Luxuswohnungen oder preisgünstiger Wohnraum?“ sind sich beide einig: Es muss beides möglich sein und auch angeboten werden. Dem Statement aus dem Publikum ist somit nichts hinzuzufügen: „Vielfalt und Diversität sollte auch das Motto im Wohnungsbau sein.“

HOWOGE

Die HOWOGE Wohnungsbau-gesellschaft mbH ist eines der sechs kommunalen Wohnungsunternehmen des Landes Berlin. Mit einem eigenen Wohnungsbestand von rund 75.400 Wohnungen (Stand 31.12.2022) gehört das Unternehmen zu den größten Vermietern deutschlandweit. Die HOWOGE will ihr Wohnungsportfolio insbesondere durch Neubau mittel- bis langfristig auf rund 100.000 Wohnungen erweitern. Als Teil der Berliner Schulbauoffensive übernimmt die HOWOGE zudem für das Land Berlin Neubauten und Großsanierungen von Schulen.

„Wir gestalten das Berlin der Zukunft lebenswert. Mehr als gewohnt.“

Den Mitschnitt des Marktbriefings finden Sie unter: <https://www.berlinhyp.de/de/media/newsroom/aktuelle-meldungen>

Zukunftsforschung: Daten statt Glaskugel

In einer der letzten Folgen von Weit + Breit war der neue Leiter unseres Datenmanagements, Robert Bölke, Knut Königs Gast. Datenmanagement optimiert aber nicht nur Prozesse und verschafft zusätzlichen Erkenntnisgewinn. Daten sind auch die Basis, mit der man in die Zukunft blicken kann – beziehungsweise kann man sie zumindest abschätzen. Genau das tut Norbert Hillinger hauptberuflich. Der Zukunftsforscher war zu Gast in unserem Podcast und das Gespräch war so spannend, dass wir gleich zwei Folgen aufgenommen haben.

Was gibt es nun zu berichten aus der Zukunft? Auf der Metaebene kann man zumindest sagen, dass es **nicht die eine** Zukunft gibt, sondern verschiedene Zukunftsszenarien. In unserer Forschung kommt es darauf an, mögliche Trends im Umfeld verschiedener Themenfelder zu denken. Shared Economy zum Beispiel ist auf dem Vormarsch. Im Geschäftsfeld Immobilien könnte eine geteilte Nutzung zum Beispiel so aussehen, dass ein Blumenladen nachts zur Bar wird.

Dass es solche Doppelnutzungen auch schon gibt, bestätigt **Norbert Hillinger**. Was im ersten Moment kurios wirkt, macht in Ballungszentren viel Sinn, da Platz ein sehr knappes Gut geworden ist. Effiziente Platznutzung ist dort das Gebot der Stunde. Man muss eben ein wenig „out-of-the-box“ denken, um eine kreative Einschätzung möglicher zukünftiger Realitäten zu bekommen. Ein weiteres Beispiel ist der Warenverkehr bis zu uns nach Hause. Man kann natürlich davon ausgehen, dass Architekten beim Entwurf eines Mehrfamilienhauses eine Packstation mitdenken müssen.

Wenn man out of the box denkt, muss man aber auch andere ganz unkonventionelle Lösungen auf dem Schirm haben. Warum könnte nicht ein 3D-Drucker die Antwort auf die Frage des privaten Warenverkehrs sein?

Doch wo haben all die Zukunftsforscher ihre Glaskugel? Die gibt es nicht. Viel mehr sieht man sich Daten und Regionen an. Es gibt praktisch für jeden Bereich des Lebens weltweit Regionen, die führend sind und Trends setzen. Daran kann man sich orientieren.

Gerade auch für Banken ist das natürlich aufgrund der Risikovorsorge besonders spannend zu beobachten, denn die Trends bringen Chancen und Risiken für die einzelnen Gebäudeimmobilienklassen mit. Das sind dann auch die Chancen und Risiken unserer Portfolios.

Ein interessantes Bindeglied zwischen Vergangenheit, Gegenwart und Zukunftsgestaltung ist immer auch Architektur. So war der Architekt **Julian Weyer** Gesprächspartner unserer Podcast-Ausgabe im Mai. Der Partner von CF Møller gibt spannende Einblicke, wie sich die Arbeit von Architekten durch die Digitalisierung verändert hat und warum Handskizzen auf Servietten trotzdem nicht wegzudenken sind. Aber kann man bei KI-generierten Bauplänen noch von wahrer Kreativität und bei Plänen zur Umnutzung noch von der so wichtigen charakteristischen Architekten-Handschrift sprechen?

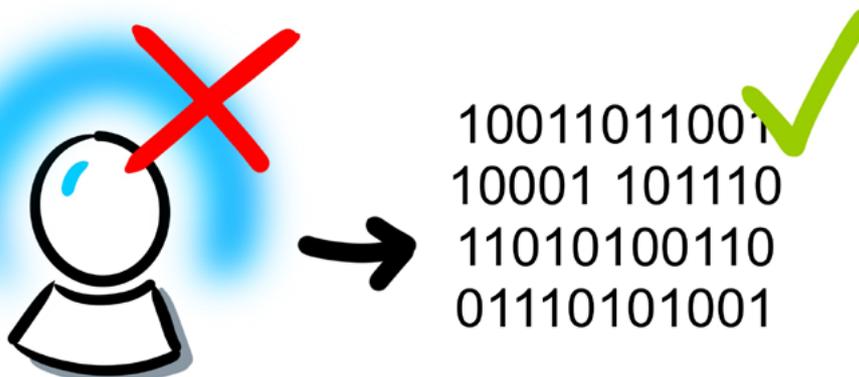
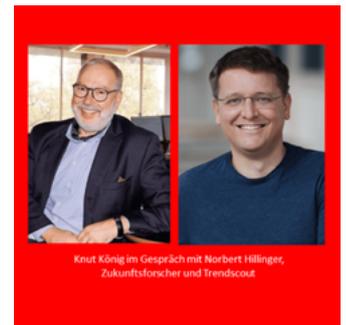
All diese Fragen werden in der neuesten Folge von Weit + Breit diskutiert.

Auf die Ohren, fertig, los!



Weit + Breit

Der Chancen-Podcast der Berlin Hyp
Ideen mit Antworten



Bewertung von Standardrendite-Immobilien



Zu Beginn des Jahres ist die 5. Neuauflage des Handbuchs „Die Bewertung von Standardrendite-Immobilien“ von Achim Lenzen erschienen.

Die Überarbeitung geht dabei insbesondere auf die Umsetzung der BelWertV-Novelle ein und bietet einen Einstieg in die EU-Taxonomie sowie die dafür erforderliche Berücksichtigung energetischer Effizienzen.

In der letzten Ausgabe hatten wir die Publikation angekündigt. Inzwischen wurden bereits über 3.000 Exemplare abgerufen. Wir freuen uns über das große Interesse und dass wir damit einen wertvollen Beitrag für die Ausbildung und Qualität der kreditwirtschaftlichen Wertermittlung leisten können. Sollten Sie noch ein Exemplar benötigen, können Sie dies hier kostenfrei bestellen:



Onsite Immo Agent erweitert Angebot

Daten-Zulieferung für die energetische Transformation von Gebäuden

Bisher sind Banken und Immobilienunternehmen Kunden des OnSite ImmoAgents. Seit kurzem führt der Online-Besichtigungsservice mit seinen regionalen Besichtigungs-Agenten seine Leistungen auch im Rahmen der energetischen Transformation von Immobilien/ Gebäuden, z. B. für Energieberater, durch.



Die Besichtigungsergebnisse von OnSite ImmoAgent verbessern die Informationsgrundlage für die Erstellung von energetischen Transformationsplänen. Dafür werden spezielle energiespezifische Kriterien wie z. B. Energieversorgung, Dämmungen oder Verglasung der Fenster zur Dokumentation festgelegt. Auf Basis dieser Informationen und Fotos erstellt der Energieberater Transformationspläne.

Mit diesen können dann Fördermittel für den Kunden beantragt werden. Nach Abschluss der Sanierungsmaßnahmen ist es wiederum notwendig (Förder-)Geldgebern nachzuweisen, dass die bewilligten Fördermittel zweckgerichtet eingesetzt wurden. Auch diese unabhängige Dokumentation durchgeführter Sanierungsmaßnahmen rundet nun das Dienstleistungsangebot des OnSite ImmoAgents ab.

Weitere Informationen:
www.onsite-immoagent.de

Ansprechpartner:
Jens Hoos
jens.hoos@berlinhyp.de
+49 172 883 82 10

Auszeichnung beim European Real Estate Brand Award

Berlin Hyp stärkste Marke unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern

Zum zweiten Mal wurde die Berlin Hyp am 14. Juni 2023 beim Real Estate Brand Award als „Stärkste Marke“ in der Kategorie „Banken“ ausgezeichnet.



155 Jahre waren ein guter Anfang und sind die Basis unserer Erfahrung. Partnerschaft, Kompetenz und Zuverlässigkeit sind das, was den Kern der Marke Berlin Hyp ausmacht. So richtig an Fahrt aufgenommen hat unsere Markenbekanntheit aber erst, als die Berlin Hyp 2015 als erste europäische Geschäftsbank den „Grünen Pfandbrief“ emittierte. Sukzessive haben wir Nachhaltigkeit in allen Geschäftsbereichen etabliert und inzwischen ist der grüne Gedanke fest in unserer DNA verankert.

Fast zeitgleich haben wir uns auch mit der Digitalen Transformation befasst. Beide Aspekte – Nachhaltigkeit und Digitalisierung – prägen seither unser Selbstverständnis und wurden entsprechend in unseren Markenauftritt integriert. Authentisch zu bleiben war uns dabei immer sehr wichtig. Das war jedoch nicht schwer.

Die gesamte Belegschaft war und ist immer mit Lust und Leidenschaft dabei, wenn es darum geht, das Engagement und die Projekte nach innen und nach außen zu vertreten. Das ist zumindest das Feedback, das wir von unseren Kunden und Geschäftspartnern bekommen und hoffen natürlich, dass Sie das genauso sehen.

2016 rangierten wir noch auf Platz 7 beim Real Estate Brand Award. 2020 und 2021 belegten wir bereits einen stolzen zweiten Platz in der Kategorie gewerbliche Immobilienfinanzierer knapp hinter der DZ Hyp. 2022 konnten wir dann die DZ Hyp auf den zweiten Platz verweisen und erstmals aufs Siebertreppchen steigen. Natürlich freuen wir uns sehr, dass wir auch in diesem Jahr wieder als beste Marke in der Kategorie Banken den Real Estate Brand Award mit nach Hause nehmen durften.

Nicole Hanke, Leiterin Kommunikation und Marketing der Berlin Hyp, nimmt den Preis entgegen: „Durch unser gemeinsames Engagement in allen Bereichen der Bank haben wir die Marke Berlin Hyp zu der gemacht, die sie heute ist. Die Auszeichnung steht für eine Teamleistung aller Kolleginnen und Kollegen in der Bank. Ohne unsere Partner und Kunden jedoch hätten wir diesen Preis niemals bekommen, Danke für Ihr Vertrauen, das ist ein Geschenk, mit dem wir verantwortungsvoll umgehen. Und das ist, was uns antreibt, genauso weiterzumachen.“

immobilienmanager Award **Der „Oscar der Immobilienbranche“**

Die Nummer 1 zu werden, ist ein langer Weg – nicht weniger einfach ist es, den Status zu halten.



Oliver Hecht,
Leiter Vertrieb Inland
und Portfoliomanagement,
Katrin Pozsony und
Adrian Ziem
(Produktmanagement)
freuen sich über den IM Award
„Oscar der Immobilienbranche“
in der Kategorie Finanzierungen.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte ist sicher ein Aspekt, der dazu beigetragen hat. Für unser Produkt „Transformationskredit“ haben wir im März auch den liebevoll genannten „Oskar der Immobilienbranche“, den „Immobilienmanager Award“ in der Kategorie Finanzierung gewonnen.

Unser Beitrag „Die Transformation fördern, erleichtern und finanzieren. Ökologisch. Sozial. Verantwortlich.“ hat die Jury überzeugt, dass wir mit unseren nachhaltigen Produktlösungen und Dienstleistungen die Transformation zu einer nachhaltigen Finanz- und Immobilienwirtschaft unterstützen und voranbringen werden.



Impressum

Herausgeber

Berlin Hyp AG
Corneliusstraße 7 · 10787 Berlin

Redaktion

Elisabeth Jenne
Kommunikation & Marketing
T 49 30 2599 5024
F 49 30 2599 5029

elisabeth.jenne@berlinhyp.de

Veröffentlichung

Juli 2023

Bildnachweis

Titel, S. 12: AdobeStock Johnér
Editorial: Michael Bader
S. 4: Yvonne Sternkopf, Berlin Hyp
S. 5: privat, Jens Komossa
S. 5 (unten), 6, 7: Nicole Herbst, Berlin Hyp
Seite 8: Bernd Vechtel, Frank Bauknecht
S. 9: Laura Zeller, Saar LB
S. 10: AdobeStock, Who is Danny
S. 11: Berlin Hyp
S. 16: Annika Levin, Berlin Hyp
S. 17: Benjamin Pritzkeleit, Howoge
S. 18: Nadine Stegemann
S. 19: Christine Dahm, Berlin Hyp
S. 20: immobilienmanager by Hauser/Schulten
S. 21 Jens Komossa, Elke Jung-Wolff

Wichtige Hinweise

Dieser Newsletter ist durch die Berlin Hyp 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.

Falls Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich hier abmelden:

elisabeth.jenne@berlinhyp.de

© Berlin Hyp AG

Ihre Ansprechpartner



Oliver Hecht
Leiter Vertrieb Inland
und Portfoliomanagement
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
T +49 30 2599 5580
oliver.hecht@berlinhyp.de



Thomas Esterle
Leiter
Verbundgeschäft
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
T +49 30 2599 5585
thomas.esterle@berlinhyp.de



Frank Bauknecht
Verbundbetreuer Sparkassen
SVBV
Friedrichstraße 6
70174 Stuttgart
T +49 711 2483 8822
frank.bauknecht@berlinhyp.de



Sandra Bender
Verbundbetreuerin Sparkassen
RSGV, SVWL
Königsallee 60 d
40212 Düsseldorf
T +49 211 8392 243
sandra.bender@berlinhyp.de



Florian Huber
Verbundbetreuer Sparkassen
SVB
Isartorplatz 8
80331 München
T +49 89 29194913
florian.huber@berlinhyp.de



Dieter Koch
Verbundbetreuer Sparkassen
HSGV, OSV, SVN, SGVSH
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
T +49 30 2599 5840
dieter.koch@berlinhyp.de



Peter Loesmann
Verbundbetreuer Sparkassen
SGVHT, SVRP, SV Saar
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main
T +49 69 1506 270
peter.loesmann@berlinhyp.de