

150 Jahre sind
**ein guter
Anfang.**



Berlin Hyp

Rückblick 2018 – Ausblick 2019

Informationen für die
Sparkassen-Finanzgruppe



Editorial

150 Jahre waren ein guter Anfang! Aber auch in 2019 haben wir viel vor!



Liebe Verbundpartner,

es freut uns sehr, für Sie und mit Ihnen auf ein erfolgreiches und sehr ereignisreiches Jahr 2018 zurückzublicken. Unsere Zusammenarbeit im Verbund hat sich zum Stand 3. Quartal 2018 mehr als verdoppelt: von 844 Millionen Euro in 2017 auf rund 1,9 Milliarden Euro. Auch unser Neugeschäft entwickelt sich sehr gut. Wir freuen uns daher sehr, dass wir im letzten Jahr mit verschiedenen ImmoAval-Transaktionen und einem ImmoSchuldschein wieder interessante Projekte mit Ihnen realisieren durften.

Gleichzeitig nimmt unsere Digitalisierungsstrategie weiter deutlich Fahrt auf. Nicht nur zur Optimierung interner Prozesse, sondern auch zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Es ist ja unser erklärtes Ziel, die digitale Transformation der Branche aktiv mitzugestalten und voranzutreiben.

Die bereits Ende 2017 eingegangene strategische Partnerschaft mit **Brickvest**, der in London und Berlin ansässigen, regulierten Onlineplattform für gewerbliche Immobilieninvestments, haben wir 2018 weiter intensiviert. Dass mit der Aareal Bank nun ein zusätzlicher starker Partner bei Brickvest eingestiegen ist, bestätigt uns in unserer Entscheidung und stärkt die Marktkraft von Brickvest.

Im Augenblick bereiten wir die Plattform für eine gemeinsame Nutzung mit Ihnen vor. Sie wollen aktiv bei der Entwicklung mit dabei sein? Wir suchen noch **Test-User**.

Mit der im September 2018 gegründeten Tochtergesellschaft **OnSite ImmoAgent** bietet die Berlin Hyp nun einen bundesweit agierenden Besichtigungsservice für Immobilien an. Dabei werden Objektinformationen live vor Ort gesammelt und übermittelt.

Vernetzt, digital und innovativ geht es dann auch bei den Experten in der **Wertermittlung** weiter. Anfang Oktober haben wir mit dem Berliner **Proptech 21st Real Estate** eine weitere strategische Partnerschaft geschlossen. Gemeinsam werden wir das Bewertungsprogramm WE Digital aufbauen, mit dessen Hilfe u. a. der Gutachtenprozess optimiert und so effizienter, schneller und transparenter gestaltet werden kann.

Was die Zukunft bringt? Ein Horoskop für die Branche haben wir nicht, aber die Branchenexperten in unserem **Berlin Hyp-Trendbarometer** geben uns eine interessante Prognose für 2019 mit.

In Summe freuen wir uns über ein erfolgreiches Jubiläumsjahr in jeder Hinsicht, den Zuwachs an Geschäft, Innovationen in der Digitalisierung und Partnerschaften, aber auch ganz besonders über die zahlreichen persönlichen Begegnungen mit Ihnen bei **Sparkassen Dialogen** vor Ort.

Wir hoffen und freuen uns, Sie auch 2019 wiederzusehen, gemeinsame Projekte zu realisieren, Ideen auszutauschen und zusammen aktiv an einer erfolgreichen Zukunft zu arbeiten.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen, Gesundheit, Glück und Erfolg und alles Gute für 2019.

Herzlichst Ihr

Sascha Klaus

Im Namen aller Berlin Hyp-Kollegen vor Ort

**150 Jahre sind
ein guter
Anfang.**

Inhalt

Editorial

Sascha Klaus

Rückblick 2018

ImmoAval/ImmoSchuldschein

Gemeinsame Erfolge – Wachstum – Wandel – Maßzuschnitt und ein digitaler Test

Sparkassen Dialoge

Abheben und gemeinsam Ziele ansteuern

Stark im Verbund

Wertermittlung Digital

Unsere Zusammenarbeit mit 21st Real Estate

Künstliche Intelligenz und tausende von Basisdaten

Onsite ImmoAgent

Ein crowd-basierter Besichtigungsservice

Eine Idee der Digital Unit ist zur Marktreife gewachsen

Immobilien und Klimawandel

Carbon Delta untersucht den Einfluss von Klimarisiken

Berlin Hyp als erster deutscher Partner mit an Bord

Das aktuelle Trendbarometer

Unsere Expertenumfrage

Kontakt

Ansprechpartner

Rückblick 2018

Gemeinsame Erfolge – Wachstum – Wandel – Maßzuschnitt und ein digitaler Test

Fast verdoppelt haben wir unser Verbundgeschäft von 844 Millionen Euro im Vorjahr auf rund 1,9 Milliarden Euro zum dritten Quartal in 2018. Wir freuen uns sehr über diesen Erfolg und sind stolz, heute bereits Partner von insgesamt 129 Sparkassen sein zu dürfen. Zuwächse bei den ImmoSchuldschein- und ImmoAval-Transaktionen sowie der Anstieg des gemeinsamen klassischen Konsortialgeschäfts trugen hierzu maßgeblich bei.

Der ImmoSchuldschein stößt weiterhin auf großes Interesse. So haben sich Sparkassen mit 170 Millionen Euro an einem 346-Millionen-Euro-Kredit der GSG beteiligt, einem sehr interessanten Portfolio mit 41 Gewerbehöfen in Berlin. Es wäre uns nicht möglich gewesen, diese Finanzierung ohne Sie zu realisieren.

Zwei Schuldscheine unseres Kunden Vonovia liefen am 30. März letzten Jahres aus. An diesen ImmoSchuldscheinen waren viele Sparkassen beteiligt und es bestand bei vielen Häusern Interesse an einer Prolongation. Es hat uns sehr gefreut, dass auch die Vonovia von dieser Idee zu überzeugen war und wir aktuell eine Beteiligung mittels ImmoAval anbieten können.

Berlin Hyp

ImmoSchuldschein

Derzeit sind wir mit vier Transaktionen am Markt und freuen uns sehr über den großen Zuspruch Ihrerseits. Dabei nutzen wir unser Produkt ImmoAval auch zur Ausplatzierung eines spannenden Büro-Developments in Berlin.

ImmoAval wird digital!

Sie wollen aktiv bei der Entwicklung dabei sein? Test-Anwender gesucht!

In Zusammenarbeit mit Brickvest wird im Augenblick eine Plattform entwickelt, die den Zugang für Sie zu ImmoAval „digitalisiert“ und noch deutlich einfacher macht.

- **Wie soll die Oberfläche aussehen?**
- **Ist die Bedienung intuitiv?**
- **Was fehlt noch?**
- **Gefällt mir das Tool?**

Diese Fragen wollen wir beantworten.

Was liegt näher, als Sie, die künftigen Anwender, bei der Entwicklung um Ihre Meinung zu bitten. Seien Sie dabei: Gesucht werden Personen, die gemeinsam mit uns die Plattform im Vorfeld testen. Die Testphase soll bereits Ende Januar beginnen.

Wir freuen uns auf Ihre Ideen und Anregungen. Bei Interesse melden Sie sich bitte bei:

Thomas Esterle

Leiter Betreuung Verbundprodukte
T +49 30 2599 5585

thomas.esterle@berlinhyp.de

GSG | BERLIN Berlin Hyp

**Refinanzierung
Gewerbe-Immobilien-Portfolio
Berlin**

510.000.000 Euro
September 2017

Berlin Hyp

ImmoAval

Nach der Entwicklung unseres neuen Produkts ImmoAval im Jahr 2017 konnten wir 2018 bereits über 100 Millionen Euro in zwei Pilottransaktionen erfolgreich ausplatzieren und haben ImmoAval fest in unsere Produktpalette für Sparkassen aufgenommen.



Sparkassen Dialoge

Abheben und gemeinsam Ziele ansteuern

Sich im Verbund begegnen, Möglichkeiten, Produkte und Bedarf kennenlernen. Das ist das Ziel unserer gemeinsamen Veranstaltungen.

In kleineren und größeren regionalen Runden haben wir uns in den letzten beiden Jahren bereits öfter zum Austausch getroffen:



Mit den Worten „Wir sind ein starker Sparkassenpartner und wollen in Zukunft noch enger mit Ihnen zusammenarbeiten“, eröffnete Oliver Hecht am 22. November 2018 den ersten überregionalen Sparkassendialog am Flughafen von Frankfurt am Main. Sparkassen aus dem gesamten Bundesgebiet waren vertreten. „Einen Überblick verschaffen und das Ruder selbst in die Hand nehmen“, ist Maxime in der Finanzierung und war diesmal Motto des Rahmenprogramms in Frankfurt:

Während sich die einen bei einer Fraport-Rundfahrt einen Eindruck vom Areal des Flughafens verschafften, hoben die anderen im Flugsimulator ab und steuerten die



zum Grillen in Augsburg,
zum Kart-Fahren in Bispingen
oder auch nur zum gemeinsamen Kochen in Stuttgart...



interessantesten Flughäfen der Welt an. Gemeinsam möchten wir auch dieses Jahr wieder interessante Ziele ansteuern. **Wir freuen uns auf die nächste Begegnung!**



Ready for Take off in 2019?

Künstliche Intelligenz und tausende von Basisdaten – Unsere Kooperation mit 21st Real Estate und die Zukunft der Wertermittlung



Die Berlin Hyp engagiert sich bei dem Berliner PropTech 21st Real Estate als Investor. Zugleich haben die beiden Unternehmen eine umfassende strategische Kooperation vereinbart.

Im Fokus steht die Digitalisierung der Immobilienbewertung, insbesondere durch die gemeinsame Entwicklung von Datenmodellen auf Basis Künstlicher Intelligenz.

Ziel der Zusammenarbeit ist die Entwicklung diverser Berechnungsmethoden zur Optimierung von Wertgutachten und deren Integration in den Kernprozess der Bank. Diese Berechnungsmethoden greifen auf die breite Datenbasis von 21st Real Estate zurück. Das PropTech ist mit seiner hohen Immobilien- und Big-Data-Expertise in der Lage, in kurzer Zeit ein qualitativ hochwertiges und maßgeschneidertes Bewertungstool zu entwickeln.

Kombiniert mit Künstlicher Intelligenz wird die Wertermittlung von gewerblichen Immobilien damit deutlich schneller und zuverlässiger.

„Mit Hilfe von modernsten Machine-Learning-Algorithmen auf Basis von über einer Milliarde Datenpunkten ermöglichen wir unseren Partnern komplett automatisierte Lage-, Objekt- und Investitionsberechnungen. Per Knopfdruck analysieren wir Immobilien-Portfolien und deren Wertsteigerungspotenzial“, erklärt Petr Bradatsch, CEO von 21st Real Estate und ehemals Gründungsmitglied von Immobilienscout24.

So können auch Szenarioanalysen und Renditeberechnungen auf Einzelobjektebene unter Berücksichtigung von Faktoren wie CAPEX-Maßnahmen, Mieterhöhungen und Wertsteigerung durchgeführt werden.

Bisher entspricht keines der aktuell am Markt vorhandenen Bewertungstools den Anforderungen der Bankenbranche für die Integration in einen optimierten und effizienten Kreditprozess.

„Die strategische Beteiligung an 21st Real Estate ist daher ein weiterer wesentlicher Meilenstein, um die Digitalisierung deutlich voranzutreiben“, erläutert Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, das Engagement. „Wir freuen uns sehr, dass wir mit 21st Real Estate einen der erfahrensten Partner in der PropTech-Branche gewonnen haben.“

OnSite ImmoAgent

Ein crowd-basierter Besichtigungsservice für die Immobilienbranche

Muss man denn immer alles selbst machen? Nein, eigentlich nicht, hat sich das Team der Berlin Hyp Digital Unit gedacht, als es verschiedene Projekte und Dienstleistungen des Internets auf die Nutzbarkeit für unsere Branche hin geprüft hat. Markenartikler schicken zum Beispiel Studenten, rekrutiert über eine Online-Plattform, in Supermärkte, um zu überprüfen, ob ihre Produkte auch an den vereinbarten Stellen im Regal vor der Kasse platziert sind.

Weshalb sollte das in der Immobilienbesichtigung nicht möglich sein? Um z. B. herauszufinden, ob ein Gebäude wirklich in einer sehr ruhigen „Parklage“ liegt oder ob dabei die stark befahrene Straße auf der Vorderseite verschwiegen wurde und der luxuriöse Eindruck per Photoshop entstanden ist, bietet sich der OnSite ImmoAgent an.

Das erspart selbstverständlich keine Expertenbesichtigung – aber die ein oder andere Besichtigung kann man sich mit dem OnSite ImmoAgent sicher ersparen und vom Schreibtisch aus durchführen.

Zu diesem Zweck hat die Berlin Hyp die Tochtergesellschaft „OnSite ImmoAgent GmbH“ gegründet. Sie bietet deutschlandweit professionelle Besichtigungen von gewerblichen Immobilien mit Echtzeitinformationen über alle Assetklassen hinweg. Der crowd-basierte und standardisierte Besichtigungsservice steht für gewerbliche Immobilien bundesweit zur Verfügung. Mit einem Netzwerk aus lokal ansässigen und mobilen Agenten sowie der hauseigenen App „ImmoAgent“ werden vor Ort tagesaktuelle Daten entlang des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie erhoben.

Nahezu in Echtzeit kann das Expertenteam des OnSite ImmoAgent die Ergebnisse prüfen, aufbereiten und als Bericht dem Kunden zur Verfügung stellen. Der Service unterliegt keinen geographischen Beschränkungen und ermöglicht auch Besichtigungen in ländlichen Regionen.



SO FUNKTIONIERT UNSER SERVICE

Was ist unser USP?

OnSite  ImmoAgent



Sie buchen

In einer Beratung teilen Sie uns mit, wann und was besichtigt werden muss und worauf wir achten müssen.



Wir besichtigen

Geprüfte OnSite Agenten reisen zur Örtlichkeit, fotografieren und kommentieren für Sie und erheben so aktuellste Daten.



Sie erhalten das Ergebnis

Sie erhalten einen sofortigen Bericht, sobald wir einen Besuch gemacht haben - wahlweise als PDF oder Excel-Datei.



UNSERE AGENTEN

Wir garantieren, dass immer ein passender und qualifizierter Agent für Ihren Auftrag zur Verfügung steht

Qualifizierte Agenten

Unsere Agenten werden nach vorab bestimmten Kriterien (z.B. Erfahrung, vergangene Aufträge etc.) ausgewählt.

Deutschlandweites Agentennetzwerk

Wir wählen unsere Agenten aus unserem Agenten-Pool (+950 Agenten) aus.

Feedback an die Agenten

Nach Ausführung eines Auftrags erhält der Agent eine Bewertung und wird bei übermäßigem Erfolg als "Top-Agent" eingestuft.

„Der Kunde profitiert von schnellen und seriösen Objektinformationen, ohne selbst vor Ort sein zu müssen. Dies schont Ressourcen und ist kostensparend“, so Viola Siedler, Geschäftsführerin, die das Produkt federführend entwickelt hat.

Die Entwicklung und Markteinführung des OnSite ImmoAgent erfolgte in enger Zusammenarbeit zwischen der Digital Unit der Berlin Hyp und etventure, einer auf Digitalisierung spezialisierten Beratungsagentur. Die Ausgründung in eine eigenständige GmbH ist der erfolgreiche Abschluss dieser Kooperation.

„Wir freuen uns, den OnSite ImmoAgent als Meilenstein unseres Digitalisierungskonzepts nun als GmbH in die Selbstständigkeit entlassen zu können. Wir sind stolz darauf, dieses Produkt in Eigenregie entwickelt zu haben und bedanken uns für die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit etventure“, so Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp.

Nähere Informationen finden Sie unter:
www.onsite-immoagent.de

OnSite **ImmoAgent**

IMMOBILIENBESICHTIGUNG

Was ist unser USP?

Außenbesichtigung

Fassade, Außenanlage, Fenster, Dach und Zuwege

Innenbesichtigung

Treppen, Hausflur, Keller, Dachstuhl, Wohn- und Büroräume sowie Handelsflächen

Umgebungsbesichtigung

Verkehrsanbindung, Infrastruktur, Art der Bebauung und Nachbarschaft

Unser deutschlandweites Netzwerk liefert unabhängige Daten.

Welche Auswirkungen haben Klimarisiken auf die Wertentwicklung von Immobilien?

Das Schweizer FinTech Carbon Delta untersucht genau diese Risiken und die Berlin Hyp ist als erster deutscher Partner mit dabei.



Matthias Arnheiter, Leiter Unternehmensstrategie der Berlin Hyp, freute sich über das Angebot von Carbon Delta, gemeinsam im Projekt „Real Estate Portfolio Assessment“ die Grundlagen für die Bewertung von Klimarisiken im Immobilienbereich zu legen. Der Kontakt zwischen Carbon Delta und der Berlin Hyp entstand über das Real Estate Innovation Network (REIN).

Carbon Delta, das mehrfach ausgezeichnete Schweizer Fintech, berechnet und analysiert die Risiken, die der Klimawandel für Investitionen darstellt. Mit dem vom Startup entwickelten „Climate Value-at-Risk“ können institutionelle Anleger die Klimarisiken in ihren Portfolios messen und beurteilen. Unter anderem durch die intensive Zusammenarbeit mit dem Potsdam Institut für Klimafolgenforschung können mittlerweile Analysen für über 20.000 börsennotierte Firmen berechnet werden. Dabei werden viele Aspekte des Klimawandels betrachtet, unter anderem neue Gesetze, Marktdynamiken, Technologieveränderungen und Entwicklungen von Extremwettern.

Zukünftig sollen auch Immobilieninvestoren solche Analysen zur Verfügung haben. Carbon Delta führt bereits mit der US Firma ISS-Ethix Climate Solutions das von Climate-KIC geförderte Pilot-Projekt „Real Estate Portfolio Assessment (REPA)“ durch.

Bau und Bewirtschaftung von Gebäuden unterliegen weltweit immer strengeren CO₂-Emissionsbeschränkungen. Auch die Expositionen von Gebäuden in Bezug auf Starkniederschläge, Stürme und Überflutungen und Hitze werden bewertet.

Ausblick 2019

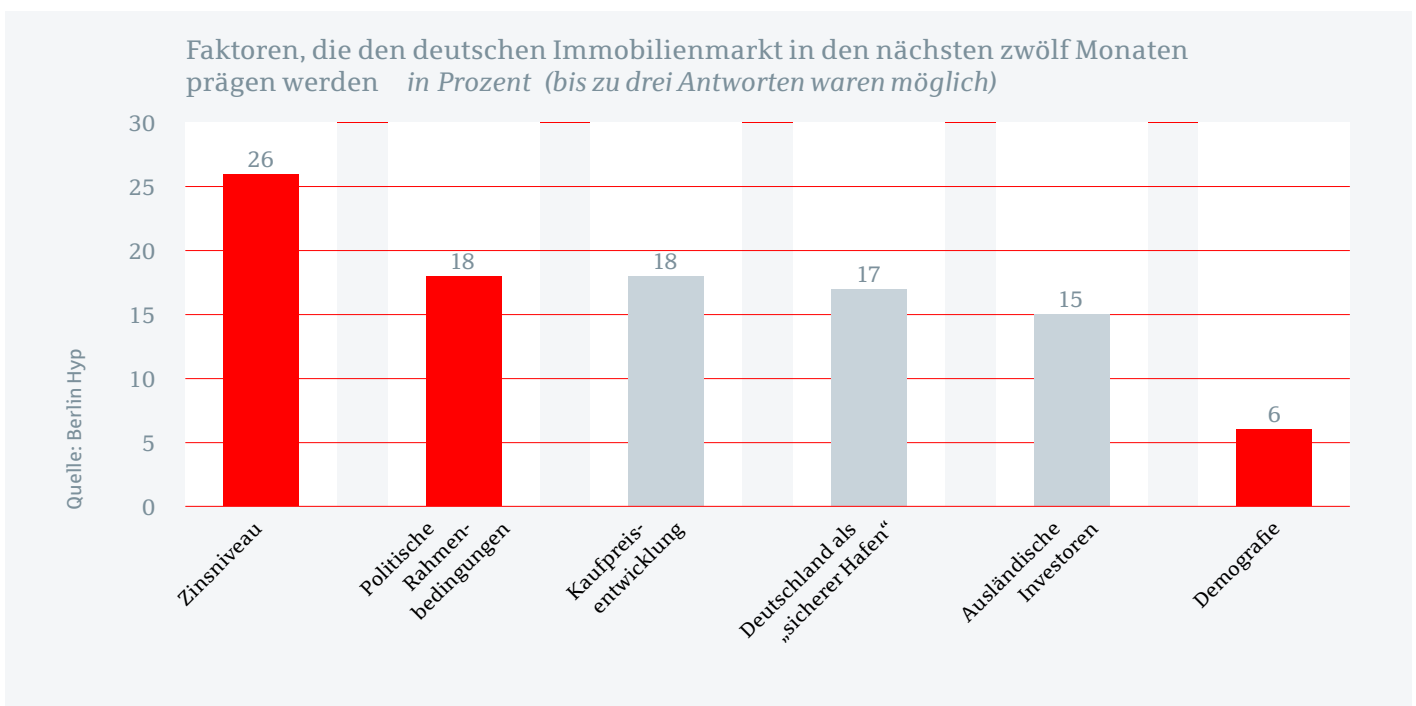
Das aktuelle Trendbarometer

→ **Zinsniveau bleibt bestimmender Faktor**

→ **Megatrend Digitalisierung mit größtem Einfluss auf die Immobilienbranche**

→ **Wohnen und Büro stehen bei Neufinanzierungen klar im Fokus**

Kein Blick in die Sterne, sondern die Einschätzungen von rund 320 Immobilienexperten aus dem In- und Ausland zu den Trends der deutschen Immobilienbranche finden Sie in unserem aktuellen Berlin Hyp-Trendbarometer (Dezember 2018).



Zinsniveau ist nach wie vor entscheidender Faktor

Bestimmende Faktoren für die Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts sind nach Meinung der Umfrageteilnehmer nach wie vor das Zinsniveau und die politischen Rahmenbedingungen Europas. Hier hat es im Vergleich zum vergangenen Jahr keine Verschiebung der Rangfolge gegeben. Demografische Effekte, in den vergangenen Jahren eines der bestimmenden Themen, belegen jetzt Platz sechs.

Megatrend unter den Megatrends: Digitalisierung

Digitalisierung wird als bestimmender Megatrend des gewerblichen Immobilienmarkts in den kommenden 24 Monaten gesehen. Sicherlich kein überraschendes Ergebnis, denn kein Thema dominiert die Berichterstattung der Branche so, wie Digitalisierung. Rund 30% der Stimmen der Umfrageteilnehmer konnte das Thema Digitalisierung auf sich vereinen.

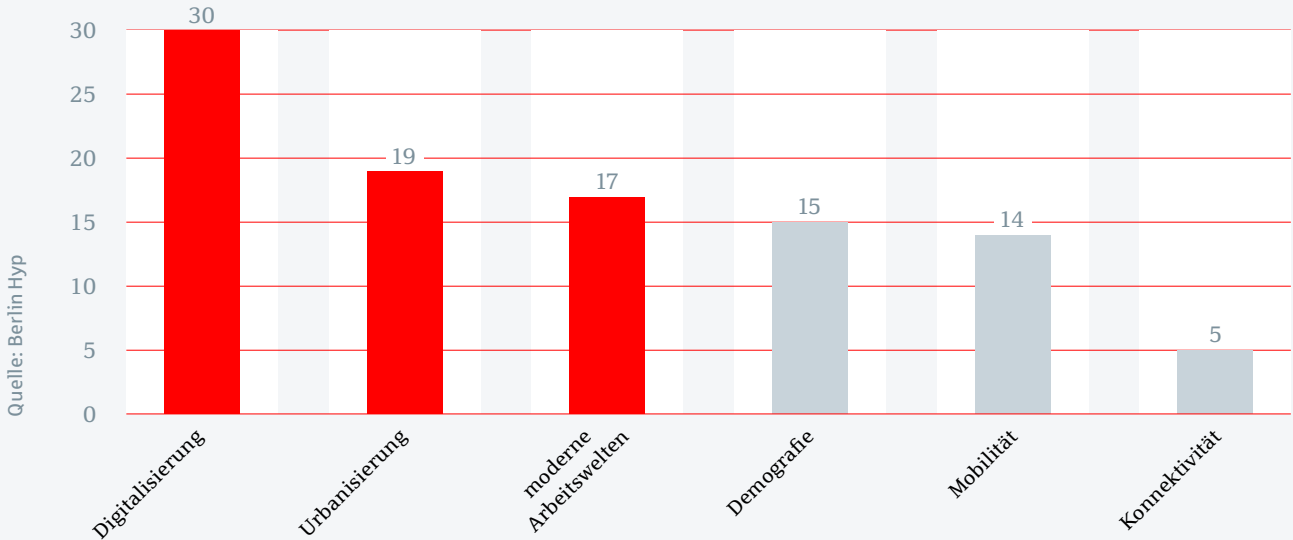
Urbanisierung kam mit 19% auf Platz zwei, moderne Arbeitswelten mit 17% auf Platz drei, gefolgt von Demografie, Mobilität und Konnektivität.

Neugeschäft stabil

Auch in den kommenden 12 Monaten bleibt das Neugeschäft stabil, bzw. steigt, so die Meinung von 69% der Befragungsteilnehmer. Lediglich 28% gehen von sinkendem Neugeschäft aus. Das durchschnittliche Kreditvolumen hierbei wird zwischen 10 und 50 Millionen Euro liegen. Dies ist mit 54% die mehrheitliche Meinung der Umfrageteilnehmer, gefolgt von Losgrößen zwischen 50 und 100 Millionen Euro (26% der Umfrageteilnehmer). Lediglich 12% der Befragten gehen sogar davon aus, dass im Durchschnitt sogar Volumina größer 100 Millionen Euro im kommenden Immobilienjahr ausgereicht werden.



Megatrends, die den gewerblichen Immobilienmarkt in den nächsten 24 Monaten am stärksten beeinflussen in Prozent (zwei Antworten waren möglich)



Margen stabil bis moderat steigend

Interessante Entwicklung: 61% der Umfrageteilnehmer gehen davon aus, dass die Margen in den kommenden zwölf Monaten stabil bleiben bzw. sogar steigen. Lediglich 37% gehen davon aus, dass die Margen weiter sinken. Möglicherweise sind die Margen jetzt an ihrem Tiefpunkt angekommen. In der aktuellen Spätphase des Immobilienbooms agieren die Immobilienfinanzierer entsprechend vorsichtig und machen weniger, dafür ausgewähltes Geschäft. Es gibt also eine Verknappung von Immobilienfinanzierungen. Zudem lässt der Rückgang von Sonderablösungen Neugeschäft schneller bilanzwirksam werden und Basel IV fordert sukzessive eine höhere Eigenkapitalunterlegung.

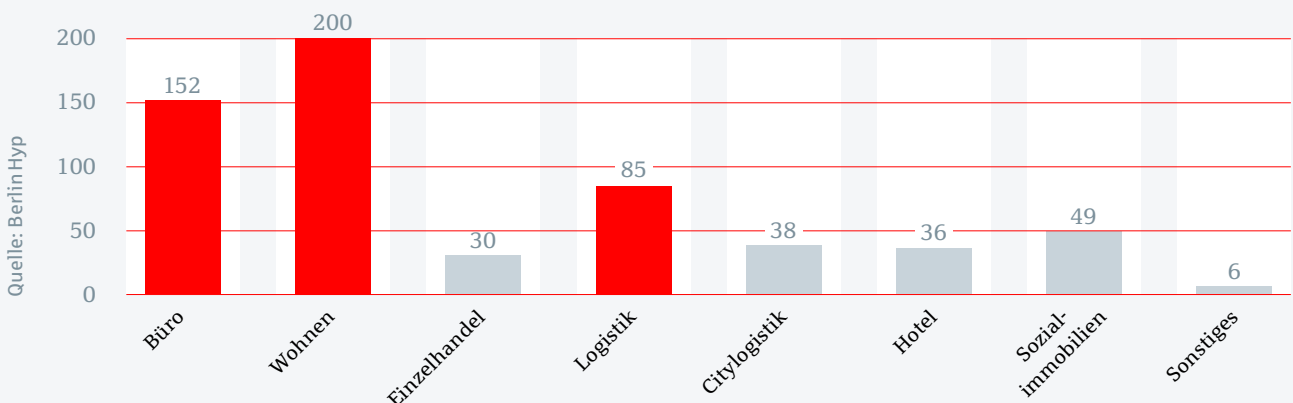
Wohnen und Büro im Fokus

Wichtigste Assetklasse bei Neufinanzierungen sind Wohnen und Büro, mit großem Abstand gefolgt von Logistik.

Seit nunmehr fünf Jahren veröffentlicht die Berlin Hyp die Expertenurfrage „Trendbarometer“. Immobilienfachleute aus dem In- und Ausland nehmen zu ihren Erwartungen für das kommende Immobilienjahr Stellung. Die Umfrage gibt eine Einschätzung des deutschen Immobilienmarkts im laufenden Immobilienjahr und eine Perspektive für die weitere Entwicklung.

Die vollständige Expertenurfrage finden Sie hier: [Trendbarometer](#)

Welche Assetklassen stehen bei Neufinanzierungen im Fokus? in absoluten Zahlen (zwei Antworten waren möglich)





Impressum

Ihre Ansprechpartner

Herausgeber/Redaktion

Berlin Hyp AG
Kommunikation & Marketing
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T 49 30 2599 5024
F 49 30 2599 5029
elisabeth.jenne@berlinhyp.de

Veröffentlichung

Januar 2019

Design

–endash
Jörg Kammler
www.endash.de

Bildnachweis

Titel: Berlin Hyp, GSG
Seite 2: Hoffotografen
Seite 4: GSG
Seite 5: Berlin Hyp
Seite 6: shutterstock, telesniuk
Seite 7: Berlin Hyp
Seite 9: fotolia: Leo Lintang,
geargodz, sdecoret
Seite 12: Max Lautenschläger

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

© 2019 Berlin Hyp AG



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



Thomas Esterle
Leiter
Betreuung Verbundprodukte
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 5585
F +49 30 2599 9985585
thomas.esterle@berlinhyp.de



Andreas Klein
Verbundbetreuer
Sparkassen
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 5597
F +49 30 2599 9985597
andreas.klein@berlinhyp.de



Dieter Koch
Verbundbetreuer Sparkassen
Budapester Straße 1
10787 Berlin
T +49 30 2599 5840
F +49 30 2599 5829
dieter.koch@berlinhyp.de



Sandra Bender
Verbundbetreuerin Sparkassen
Königsallee 60 c
40212 Düsseldorf
T +49 211 8392 243
F +49 211 8392 998243
sandra.bender@berlinhyp.de



Peter Loesmann
Verbundbetreuer Sparkassen
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main
T +49 69 1506 270
F +49 69 1506 617
peter.loesmann@berlinhyp.de



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



Leonhard Goebel
Verbundbetreuer Sparkassen
Isartorplatz 8
80331 München
T +49 89 2919 4925
F +49 89 2919 4920
leonhard.goebel@berlinhyp.de



Frank Bauknecht
Verbundbetreuer Sparkassen
Friedrichstraße 6
70174 Stuttgart
T +49 711 2483 8822
F +49 711 2483 8829
frank.bauknecht@berlinhyp.de