



## Wir – gemeinsam – erfolgreich – da durch

Informationen für die Sparkassen-Finanzgruppe  
Oktober 2020

## Editorial



Noch gar nicht so lange her und doch eine gefühlte Ewigkeit. Zu Beginn des Jahres war die Welt noch eine andere. Digitalisierung, Klimawandel, Zinsentwicklungen und Diskussionen zum Mietendeckel prägten unsere Gedanken und unsere Arbeit. Vom neuartigen Virus hatte man gehört, aber seine Bedeutung noch nicht ganz realisiert. Bis es im März zum Lockdown kam. Für manche bedeutete das Stillstand, aber für uns ging es genau wie für Sie mit gleicher und noch mehr Intensität weiter, nur eben ganz anders.

Mit dem Slogan „Gemeinsam da durch!“ waren Sie, aber auch wir alle, für unsere Kunden digital da. Wir standen und stehen mit unseren Kunden im intensiven Dialog und suchen Lösungen, um gemeinsam diesen Angriff auf unsere Normalität abzuwehren und eben auch gemeinsam da durch zu kommen.

Jetzt sind wir froh, sagen zu können, dass sich die Situation auf dem Immobilienmarkt zunächst deutlich freundlicher zeigt, als zu Beginn der Pandemie befürchtet. Gibt es nun das vielzitierte „New Normal“ und wie sieht es aus? Die Assetklasse Wohnen zeigt sich vom Virus unbeeindruckt, während Hotel- und Einzelhandel deutlich stärker betroffen und die langfristigen Auswirkungen hier nachgelagert noch abzuwarten sind. Wie hoch sind die Risiken, was kann man heute dazu sagen?

Liebe Verbundpartner,

Auch inmitten all dieser Unsicherheiten haben wir mit Ihnen gemeinsame Projekte gestemmt. Das macht uns stolz und gemeinsam noch stärker.

Nur unsere Begegnungen und Events waren weniger und wortwörtlich etwas distanzierter als sonst. Veränderungen werden wohl auch noch eine Weile unseren Alltag prägen sowie der Verzicht auf lieb-gewonnene Gewohnheiten. Ein Treffen auf der EXPO REAL wird es in diesem Jahr leider nicht geben. Dennoch, lassen Sie uns in Kontakt bleiben, auf den digitalen Kanälen oder in kleinen Runden und eben mit etwas mehr Abstand.

Aber eines – und das ist mir sehr wichtig – hat auch diese Pandemie nicht verändert: Unsere Beziehungen bleiben beständig. Lassen Sie uns die Herausforderungen auch weiterhin anpacken, Weichen neu stellen und die Zukunft gemeinsam gestalten. Dazu brauchen wir gleichermaßen Verantwortung, Mut und auch eine Portion Optimismus.

Herzlichst Ihr

**Sascha Klaus**  
Im Namen aller Kollegen

Auf den folgenden Seiten haben wir Ihnen wieder unsere Markt-Ein- und Ansichten zusammengestellt und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen, telefonisch, per Mail und hoffentlich auch bald wieder persönlich.

# Inhalt

---

## Editorial

---

- ▷ **Sascha Klaus**

## Wir – gemeinsam – erfolgreich – da durch

---

- ▷ **Verbundgeschäft** entwickelt sich trotz Corona-bedingter Dämpfer positiv
- ▷ **Gut aufgestellt: Risikostrategie und Vorsorgereserven** haben sich bewährt
- ▷ **Gemeinsame Deals** mit Sparkassen
- ▷ **ImmoDigital**: Online-Plattform für Immo-Produktreihe geht an den Start
- ▷ **Fungibilitäts-Check**: Neues Tool zur schnelleren Identifikation von Ausplatzierungen
- ▷ Weitreichende **Nachhaltigkeitsagenda** verabschiedet
- ▷ **Kundenevent**: Früher? Gibt es nicht mehr – alles bleibt anders!
- ▷ **Sparkassendialog** in Frankfurt am Main

## Markt und Aktuelles

---

- ▷ **10. Grüner Pfandbrief** erfolgreich emittiert
- ▷ **Real Estate Brand Award 2020**: Winner in der Kategorie Wachstum Nachhaltigkeit...
- ▷ **OnSite ImmoAgent**: Immobilien-Besichtigungsservice kontaktlos und ohne Reiseaufwand
- ▷ **Mietendeckel**: Gesetz zur Mietenbegrenzung in Berlin – Top oder Flop?

## Kontakte

---

## Verbundgeschäft

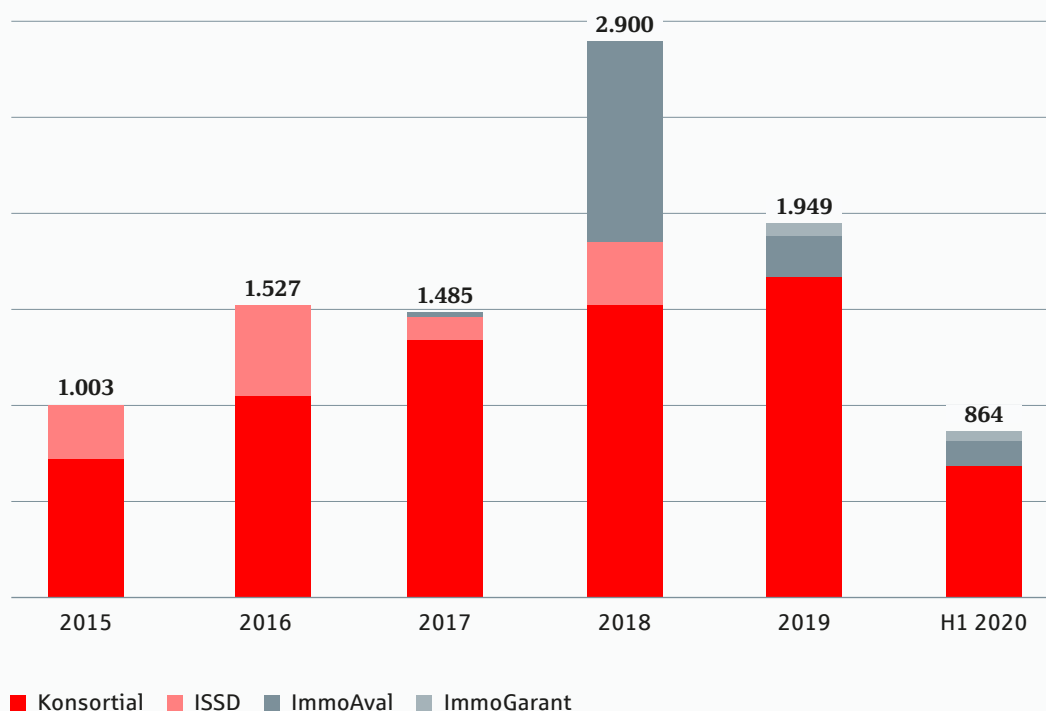
**Gemeinsam – auch in unruhigen Zeiten****Verbundgeschäft entwickelt sich trotz Corona-bedingter Dämpfer positiv**

Das gemeinsame Verbundgeschäft von Berlin Hyp und Sparkassen entwickelte sich im laufenden Geschäftsjahr positiv. Das freut uns umso mehr, als dass wir wissen, dass die Covid-19-Pandemie insbesondere Sie und Ihre Kunden zu Jahresbeginn vor besondere Herausforderungen gestellt hat. Unsicherheit und neu zu justierende Prioritäten führten in der Konsequenz zu einer gedämpften Entwicklung der Gesamtvolumina im Verbundgeschäft.

Die Entwicklung zeigt, dass die in den vergangenen Jahren aufgebauten Partnerschaften auch in unruhigen Zeiten tragen. Auch die stete Investition in die Erweiterung unseres Produktportfolios für Sparkassen hat mit dem erneuten Abschluss einer ImmoGarant-Transaktion dazu beigetragen, die Vernetzung in der Sparkassen-Finanzgruppe in 2020 weiter auszubauen. Aktuell pflegen wir nunmehr mit 153 Sparkassen aktive Geschäftsbeziehungen.

Das Gesamtvolumen des im Verbund mit Sparkassen getätigten Geschäfts per 31. Juli 2020 betrug 864 Millionen Euro. Davon entfielen 131 Millionen Euro auf die erfolgreiche Platzierung eines ImmoSchuldscheins, 50 Millionen Euro auf eine ImmoGarant-Transaktion sowie 683 Millionen Euro auf das gemeinsame Konsortialgeschäft mit Sparkassen. Erstmals wurde dabei eine Transaktion im Ausland gemeinsam mit einer Sparkasse realisiert. Die Finanzierung eines Luxemburger Büroobjekts hatte ein Gesamtvolumen von 125 Millionen Euro.

Verbundgeschäft 1. Januar 2015 – 31. Juli 2020  
Aufteilung nach Produktgruppen in Millionen Euro



Quelle: Berlin Hyp

## Markt und Aktuelles

# Gut aufgestellt mit umfangreichen Vorsorgereserven – konservative Risikostrategie hat sich bewährt

Trotz vereinzelter Risikowarnungen für Immobilienfinanzierer sehen wir uns mit den Ergebnissen zum Halbjahr und mit unserer Portfoliostruktur auch im aktuellen Umfeld gut aufgestellt.

Unstrittig ist, dass die durch die Pandemie ausgelöste Krise die Weltwirtschaft aktuell mit hoher Wucht trifft. Die langfristigen Auswirkungen auf den Immobilienmarkt, der immer nachgelagert auf wirtschaftliche Entwicklungen reagiert, sind aktuell nicht final absehbar.

Werden Unternehmen künftig weniger Büroflächen benötigen, weil ihre Mitarbeiter zu großen Teilen mobil arbeiten? Oder sogar mehr Flächen, weil großzügige Abstandsregeln beachtet werden sollen? Kaufen die Menschen künftig vor allem online ein? Brauchen wir andere Logistikflächen, weil sich Lieferketten und Warenströme verändern? Auf diese und andere Fragen lassen sich noch keine endgültigen Antworten geben.

Für uns steht aber fest, dass die Menschen auch in Zukunft „echte“ Erlebnisse und Begegnungen wollen: bei der Arbeit, beim Einkaufen, in der Freizeit und im

Urlaub. Immobilien geben diesem Wunsch im wahren Wortsinn Raum. Sie werden weiterhin gebraucht und bleiben eine stabile und verlässliche Wertanlage. Die Grundlage der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist daher unverändert intakt. Die Krise hat uns aber vor Augen geführt, wie wichtig Stabilität und Resilienz – also die Fähigkeit, Störungen von außen zu verkraften und abzufedern – für eine Gesellschaft und Volkswirtschaft und für jedes Unternehmen sind.

In diesem Sinne haben wir auch unser Portfolio und unsere Engagements sehr genau im Blick. Im Portfolio der Berlin Hyp gibt es derzeit keine signifikanten Auswirkungen der Covid-19-Pandemie. Wir verfolgen seit jeher eine sehr qualitätsorientierte Risikopolitik, die sich insbesondere in konservativen Beleihungswertansätzen niederschlägt und die Bank so vor kurzfristigen Marktwertveränderungen schützt. Gerade jetzt sehen wir uns in unserer langfristigen Strategie bestätigt.

## Die Anlageklassen im Umfeld der Pandemie und in unserem Portfolio

Natürlich sind die Assetklassen innerhalb der Gewerbeimmobilienbranche im Augenblick unterschiedlich stark betroffen. Während sich der Bereich Wohnen als sehr stabil zeigt, sind Hotels und der Non-Food-Einzelhandel am anfälligsten, Büroflächen werden stark diskutiert.

Wir haben die Entwicklung in den letzten Monaten sehr genau verfolgt und sind davon überzeugt, da muss man sehr genau differenzieren:

So z. B. beim Einzelhandel – das Lebensmittelsegment, Nahversorgung und Fachmarktzentren bleiben unverändert attraktiv und haben durch die Pandemie eher noch gewonnen. Hingegen steht High-Street-Shopping unter Druck – wobei auch dies nicht allein auf Corona zurückzuführen ist – Stichwort Onlinehandel.

Hotels sind besonders stark durch die Folgen der Pandemie betroffen, wobei der Sektor im Portfolio der Berlin Hyp nur einen sehr geringen Anteil einnimmt.

Bei Büros ist eine Reduzierung der Flächennachfrage aufgrund der stärkeren Bedeutung des Home-office und von Sharing-Konzepten durchaus denkbar. Als gegenläufiger Effekt dazu wachsen aber die Flächenanforderungen bedingt durch Hygiene-Anforderungen, Abstandsregeln und durch neue Arbeitswelten. Was sich auf jeden Fall sagen lässt: Die klassischen Kriterien Lage und Drittverwendungspotenzial von Immobilien werden wohl noch wichtiger.



## Portfolio der Berlin Hyp

Unser Schwerpunkt liegt auf Büro- und Geschäftshäusern (43 Prozent) sowie dem Wohnimmobilienbereich (25 Prozent). Unser Anteil an Einzelhandel liegt bei 16 Prozent, hingegen machen Hotels

nur drei Prozent unseres gesamten Portfolios aus. Prägend für unser Portfolio sind zudem auch Portfoliofinanzierungen, die sich durch eine breite Risikodiversifikation auszeichnen.

## Halbjahresbericht in der Kurzübersicht

Stabilität und Resilienz in Zeiten wie diesen sicherzustellen, bleibt Priorität. Dazu gehört, die Eigenkapitalbasis weiter zu stärken und den Puffer für Risiken auszubauen. Signifikante negative Auswirkungen der Covid-19-Pandemie waren bislang nicht zu verzeichnen. Trotz der bisher nicht eingetretenen Kreditrisiken hat die Bank Vorsorgereserven gebildet. Außerdem hat sie den Sonderposten für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB durch die Dotierung von weiteren 20,0 Millionen Euro (Vorjahr: 55,0 Millionen Euro) aus eigener Kraft weiter gestärkt. Der Sonderposten für allgemeine Bankrisiken ist damit auf 438 Millionen Euro angewachsen.

Das Neugeschäft lag mit 2,5 Milliarden Euro (inklusive langfristiger Prolongationen) um 258 Millionen Euro höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahres und damit nahezu auf dem erwarteten Niveau. Aufgrund des bereits im Vorjahr deutlich angestiegenen Bilanzvolumens steigerte sich der Zins- und Provisionsüberschuss um 9,0 Prozent auf 178,5 Millionen Euro. Das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge lag demnach mit 92,4 Millionen Euro um 22,7 Prozent über dem Vorjahresergebnis. Nach Abzug der Risikovorsorge lag das Betriebsergebnis bei 27,0 Millionen Euro und blieb damit erwartungsgemäß deutlich hinter dem Wert aus dem ersten Halbjahr 2019 zurück.



## Fazit

Alles in allem hat das erste Halbjahr 2020 gezeigt, dass die Berlin Hyp operativ stabil und leistungsfähig ist. Zugleich machen die Zahlen aber deutlich, dass wir in einem fordernden und schwierigen Marktumfeld operieren. Daran wird sich auch im weiteren Jahresverlauf nichts ändern. Dennoch bleiben Immobilien

weiterhin ein Stabilitätsanker und eine nachgefragte Assetklasse. Was die Pandemie noch an Auswirkungen haben wird, können auch wir nicht genau sagen. Aber mit unserer konservativen Risikopolitik sowie unseren Vorsorgereserven sehen wir uns im Augenblick gut aufgestellt.

## Gemeinsam – verlässliche Finanzierungspartner für unsere Kunden

### ImmoSchuldschein

#### 750 Millionen Euro für die GSG: davon 500 Millionen Euro über ImmoSchuldschein realisiert

Für die GSG Gewerbesiedlungs-Gesellschaft mbH finanzierte die Berlin Hyp ein Gewerbeportfolio mit 750 Millionen Euro, davon 250 Millionen Euro im Konsortium mit der Investitionsbank Berlin. 500 Millionen Euro des Gesamtfinanzierungsvolumens

werden gemeinsam mit Ihnen, den Sparkassen, über einen ImmoSchuldschein realisiert. Mit diesem Projekt wird die erfolgreiche Zusammenarbeit der Vorjahre mit den Sparkassen und der IBB fortgesetzt, was zu einer Ausweitung des Finanzierungsvolumens von rund 500 auf 750 Millionen Euro geführt hat.

Das Portfolio umfasst insgesamt 41 Gewerbeimmobilien mit einer Gesamtmietfläche von 772.000 qm und rund 5.600 Stellplätzen. Zu den Beleihungsobjekten zählen Gewerbehöfe und Econoparks, die unter anderem in den Berliner Stadtteilen Kreuzberg, Mitte und Pankow liegen.

Assetklasse	Gewerbeimmobilien
Kunde	GSG Gewerbesiedlungs-Gesellschaft mbH
Finanzierungsart	Konsortialfinanzierung
Finanzierungsvolumen	750 Millionen Euro
Funktion der Berlin Hyp	Konsortialführer



#### 131 Millionen Euro für ein Einzelhandelsportfolio der HAHN German Retail Fund III

Die Berlin Hyp stellt dem HAHN German Retail Fund III einen Kreditbetrag von 131 Millionen Euro zum Ankauf eines Einzelhandels-Portfolios für eine Laufzeit von zehn Jahren zur Verfügung. Auch hier haben sich wieder mehrere Sparkassen über den ImmoSchuldschein beteiligt.

Das Portfolio besteht aus insgesamt 13 Einzelhandelsobjekten, die sich auf die Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Sachsen-Anhalt verteilen und ist nahezu voll vermietet.

Assetklasse	Einzelhandelsimmobilien
Kunde	SV HAHN German Retail Fund III, Initiator, Asset und Investment Manager
Finanzierungsart	Neukredit
Finanzierungsvolumen	131 Millionen Euro
Funktion der Berlin Hyp	Konsortialführer; Konsorten verschiedene Sparkassen
Finanzierungslaufzeit	10 Jahre



## Erstes ImmoGarant-Projekt

### Gemeinsam im Konsortium mit Sparkassen – Berlin Hyp finanziert Logistik-Portfolio für LIP Invest



Zusammen mit der Sparkasse im Landkreis Cham sowie der Kreissparkasse Erlangen Höchststadt Herzogenaurach hat die Berlin Hyp einen Kreditbetrag von 50 Millionen Euro für ein Logistikportfolio im Konsortium bereitgestellt.

Finanziert werden insgesamt fünf Objekte für den LIP Real Estate Investment Fund – Logistics Germany. Die Laufzeit beträgt neun Jahre. Realisiert wurde die Finanzierung über das Produkt der Berlin Hyp, den ImmoGarant.

Die Beleihungsobjekte haben eine Gesamtmietfläche von etwa 94.500 qm und befinden sich in Braunschweig, Haldensleben, Nettetal, Feuchtwangen und Haßfurt. Mieter sind unter anderem die Deutsche Post Immobilien GmbH (DHL) und die Otto GmbH & Co. KG.

Assetklasse	Logistikimmobilien
Kunde	LIP Real Estate Investment Fund – Logistics Germany
Finanzierungsart	Neukredit
Finanzierungsvolumen	50 Millionen Euro
Funktion der Berlin Hyp	Konsortialführer; Konsorten verschiedene Sparkassen
Finanzierungslaufzeit	9 Jahre

## Gemeinsames Konsortialgeschäft

### Berlin Hyp und Berliner Sparkasse finanzieren mit 288 Millionen Euro Covivio-Wohnportfolio



Im Konsortium haben Berliner Sparkasse und Berlin Hyp der Covivio S.A. einen Kreditbetrag von 288 Millionen Euro für eine Laufzeit von zehn Jahren zur Verfügung gestellt. Das Finanzierungsvolumen wurde von den Konsorten je hälftig aufgebracht. Die Berlin Hyp agiert als Konsortialführer.

Das finanzierte Covivio-Wohnportfolio besteht aus 148 Mehrfamilien- sowie Wohn- und Geschäftshäusern und hat eine Gesamtmietfläche von rund 356.000 qm. Es ist verteilt auf die folgenden sechs Städte in Nordrhein-Westfalen / Ruhrgebiet: Mülheim an der Ruhr, Duisburg, Dinslaken, Essen, Düsseldorf und Oberhausen. Die Gebäude wurden zwischen 1895 und 2001 errichtet und sind nahezu vollvermietet.

Assetklasse	Wohnimmobilien
Kunde	Covivio S.A.
Finanzierungsart	Neukredit
Finanzierungsvolumen	288 Millionen Euro
Funktion der Berlin Hyp	Konsortialführer; Konsorte Berliner Sparkasse
Finanzierungslaufzeit	10 Jahre



ImmoDigital

## Auf die Plätze, fertig...

### In wenigen Wochen startet die Online-Plattform für Immo-Produktreihe

1984 wurde die erste E-Mail verschickt. Und noch über 30 Jahre später ist sie neben Telefon, Fax und seit kürzerem Datenräumen das Hauptkommunikationsmittel im Geschäftsverkehr und für den Austausch von Dokumenten.

Das Problem? Eine Vielzahl von Medienbrüchen und parallelen Kommunikationskanälen. Digital geht anders haben wir uns gedacht und deshalb, wie bereits im letzten Newsletter angekündigt, die Online-Plattform ImmoDigital entwickelt.

### Was ist ImmoDigital?

ImmoDigital ermöglicht teilnehmenden Sparkassen eine Evaluierung der von der Berlin Hyp für die Sparkasse jeweils ausgewählten Beteiligungen, die Abgabe von Geboten auf Abschluss entsprechender Konsortialverträge und die Verwaltung vereinbarter

Beteiligungen. Alle relevanten Informationen sind zentral an einer Stelle gebündelt. Keine Raketenwissenschaft, sondern einfach, transparent und konsequent digital.

### Wie funktioniert ImmoDigital?

## Berlin Hyp

## ImmoDigital

The screenshot displays the user interface of the ImmoDigital platform. On the left, there is a navigation menu with options like 'Angebote', 'Meine Beteiligungen', 'Mein Institut', 'Reports', and 'Ansprechpartner'. The main content area is titled 'Angebote' and features a 'Präferenzen' button. It shows two transaction cards. The first card, 'Muster-Transaktion', includes details such as financing start (05.10.2020), financing end (05.10.2026), volume (29,000,000 EUR), and a '1 (AA)' rating. The second card, 'Wohnportfolio in Berlin', shows financing start (24.08.2020), financing end (19.08.2030), volume (50,000,000 EUR), and a '3' rating. Both cards have an 'Ansehen' button and a 'Transaktion' status indicator.

Unter „Angebote“ sieht der Nutzer eine Übersicht aller aktuell der jeweiligen Sparkasse unterbreiteten Angebote. In „Meine Beteiligungen“ findet die Sparkasse alle bestehenden Beteiligungen. Das Vorliegen neuer Angebote wird der Sparkasse umgehend per Mail mitgeteilt. Die Notwendigkeit, die Inhalte der Plattform ohne konkreten Anlass regelmäßig auf neue Angebote oder Informationen hin zu prüfen, entfällt damit.

Die wichtigsten Eckdaten zur jeweiligen Transaktion finden sich auf dem Angebotsbanner. Bei Interesse gelangen Sie über „Ansehen“ nach einer kurzen Bestätigung zur Vertraulichkeit zu den Detaildaten und zum Datenraum und können das Angebot entweder prüfen oder ablehnen.

Alle relevanten Prozessschritte bezüglich einer möglichen Beteiligung (z.B. Bereitstellung von Dokumenten, Zeichnungsprozess) werden digital abgewickelt.

### Wann geht es los?

Seit September sind wir virtuell und persönlich unterwegs, um Ihnen die Plattform und deren Funktionalitäten näher zu bringen. Ab 2021 soll das Produkt ImmoAval dann ausschließlich über die Plattform angeboten werden.

Haben wir Sie neugierig gemacht? Dann nehmen Sie gern Kontakt zu Ihren Verbundbetreuern auf. Ihre direkten Ansprechpartner zu ImmoDigital:  
**Mette Mogensen:** [mette.mogensen@berlinhyp.de](mailto:mette.mogensen@berlinhyp.de)  
**Hubert Krause:** [hubert.krause@berlinhyp.de](mailto:hubert.krause@berlinhyp.de)





## Fungibilitäts-Check

# Neues Tool zur schnelleren Identifikation von Ausplatzierungen

---

Mit dem Fungibilitäts-Check haben wir ein neues internes Tool entwickelt, um Darlehensteile zur Ausplatzierung schneller und zielgenau identifizieren zu können.

## Wie kann man den Fungibilitäts-Check mit einfachen Worten beschreiben?

Der Wunsch, das Kreditportfolio aktiver zu steuern, war der Ausgangspunkt. Zum einen, um unser Eigenkapital zielgerichtet einzusetzen und dadurch die EK-Rentabilität weiter zu optimieren. Gleichzeitig aber auch, um sehr schnell zu sehen, wieviel und was wir aus unserem vorhandenen Kreditportfolio ausplatzieren können.

Hierzu haben wir ein Tool entwickelt, das die grundlegenden Daten, wie zum Beispiel Assetklasse,

Lage, Anzahl der Sicherungsobjekte etc. genauso erfasst wie die Pricing-Komponenten, also Marge, Liquiditätskosten und Bearbeitungsgebühren. Aber auch kreditspezifische Daten, beispielsweise LTV, Laufzeit und das Ergebnis des klassischen Objekt-Ratings fließen mit ein. Alle Komponenten werden benotet und zusammengefasst zu einer Gesamtnote, die eine Aussage über die Fungibilität zulässt. Je besser die Note, desto größer ist die Chance, einen Teil des Kredits ausplatzieren zu können.

## Wie wirkt sich der Fungibilitäts-Check auf die Zusammenarbeit mit Sparkassen aus?

Wir haben bei der Entwicklung des Tools auf unser fundiertes Wissen in der Zusammenarbeit mit Sparkassen aufsetzen können. So lassen wir die uns bekannten Ausschlusskriterien der verschiedenen Investoren in den Fungibilitäts-Check einfließen.

Hierbei sind die Anforderungen der Sparkassen in das Tool mit eingeflossen, sodass wir hier frühzeitig Potenziale für unsere Verbundpartner identifizieren können. Insgesamt haben wir so die Chance, Sparkassen schneller einen „passenden“ Kredit zur Beteiligung anbieten zu können.

## Noch ein Blick in die Zukunft...

Derzeit befinden wir uns in der Pilotierungsphase, das heißt, Daten werden noch manuell eingepflegt. Durch die Verzahnung innerhalb unseres Kreditprozesses

soll zukünftig eine Automatisierung erfolgen. Der Fungibilitäts-Check ist ein weiterer Baustein auf unserem Weg zum modernsten Immobilienfinanzierer.



Ihr Ansprechpartner zum Fungibilitäts-Check:  
**Thomas Esterle:** [thomas.esterle@berlinhyp.de](mailto:thomas.esterle@berlinhyp.de)

Wir werden noch grüner! Neues Kapitel der grünen Transformation

## Weitreichende Nachhaltigkeitsagenda verabschiedet

Das Ziel ist klar: Bis zum Jahr 2050 soll die deutsche Wirtschaft klimaneutral sein. Für den Gebäudebereich, auf den je nach Berechnung zwischen 30 und 40 Prozent der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland entfallen, wurden daher ehrgeizige Klimaschutzziele festgehalten. Den Klimapfad der Bundesregierung will die Berlin Hyp mit ihrem Geschäft aktiv unterstützen und hat eine weitreichende Nachhaltigkeitsagenda verabschiedet. Mit den gesetzten Klimazielen schlägt die Bank ein neues Kapitel der grünen Transformation auf.

Das Thema Nachhaltigkeit ist seit Jahren fest in der Unternehmensstrategie der Berlin Hyp verankert. Kundenseitig wird die Finanzierung von Green Buildings von der Berlin Hyp seit einigen Jahren mit einem Zinsabschlag gefördert. Der Green-Building-Anteil im Darlehensportfolio soll sukzessive immer weiter erhöht werden. Bis 2025 soll ein Drittel des Finanzierungsportfolios aus Green Buildings bestehen. Zudem sollen Gebäude, die heute noch nicht den Green-Building-Kriterien entsprechen, gemeinsam mit den Kunden transformiert werden. Hierzu arbeitet die Bank derzeit an neuen Produkten, unter anderem einem Transformationskredit. Dieser Kredit soll die Finanzierung von Transformationsmaßnahmen im Gebäudesektor, wie beispielweise energetischen Modernisierungsmaßnahmen, ermöglichen.

Um die gesetzten Klimaziele erreichen zu können, bedarf es zudem auch einer klaren Transparenz

über die tatsächlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen des Finanzierungsportfolios. Bisher wird innerhalb der Bankenbranche die Energieeffizienz der finanzierten Gebäude hauptsächlich geschätzt. Die Berlin Hyp hat es sich jedoch zum Ziel gesetzt, zu einer 100%igen Transparenz zu gelangen. Mit dieser Transparenz soll nicht nur der CO<sub>2</sub>-Emissionswert des gesamten Portfolios berechnet werden, sondern auch der Grundstein für eine entsprechende Erweiterung der nichtfinanziellen Berichterstattung gelegt werden. Neben den CO<sub>2</sub>-Emissionen spielt hierfür auch die Ermittlung von Klimarisiken eine entscheidende Rolle.

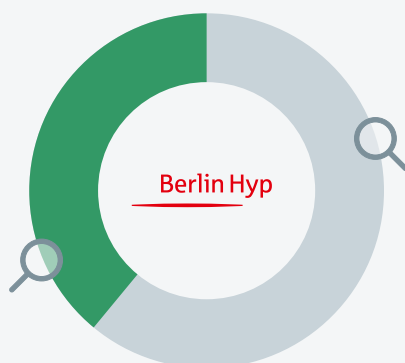
Damit liefert die Berlin Hyp eine klare und starke Antwort auf den EU-Aktionsplan und zahlt aktiv in die Zukunft ein, um Kapitalströme verstärkt in nachhaltige Investitionen zu lenken, um Deutschland zu einem der führenden Standorte für sustainable finance zu machen.

Wir bekennen uns zum Pariser Klimaabkommen und zum Klimapfad der Bundesrepublik Deutschland.  
Unser großes Ziel: → **kontinuierliche CO<sub>2</sub>-Reduktion bis zur Klimaneutralität 2050**

Dafür ...

**1/3**

... streben wir nach  
**1/3 Green Buildings**  
in unserem Finanzierungs-  
portfolio bis 2025.



... schaffen wir **Portfolio-Transparenz**, erfassen systematisch Energiewerte, berechnen die CO<sub>2</sub>-Emissionen und ermitteln Klimarisiken der Bestandsimmobilien.



... führen wir **neue Nachhaltigkeitsprodukte** ein – im ersten Schritt den **Transformationskredit**.

PS: Wir freuen uns sehr, dass über unser Engagement auch im Fokusteil „Nachhaltigkeit“ im Jahresbericht des DSGV ein Beitrag erschien.

<https://finanzbericht.dsgv.de/>

## Kundenevent

**Früher? Gibt es nicht mehr – alles bleibt anders!**

Ein Glas Wein und Zukunftshypothesen: unser Kundenevent im Livestream.

Statt eines Blicks in die Glaskugel gab es am Dienstag, den 16. Juni einen Livestream mit Zukunftsforscher **Matthias Horx**, der zum Auftakt Aspekte, Trends und Zukunftsszenarien nach Corona erläuterte. Unter der bewährt unterhaltsamen Moderation von **Hajo Schumacher** diskutierte **Gero Bergmann** im Anschluss den Corona-Effekt mit Prof. Dr. **Tobias Just**, dem wissenschaftlichen Leiter der IREBS.

Um zumindest ein bisschen Hyp-Event-Charakter und Verbundenheit auch unter Kontaktbeschränkungen zu zaubern, teilten wir neben Thesen, und Theorien auch ein paar schmackhafte „Unterlagen“ für die visionäre Diskussion so kurz vor der Sommerpause.

Insgesamt waren rund 250 Gäste an den Bildschirmen zugeschaltet, die die Diskussion mit uns teilten und wir uns zumindest virtuell zuprosteten konnten.

„Das freut uns alle zwar sehr“, betonte Gero Bergmann, „aber definitiv würden wir uns lieber wieder persönlich treffen.“ Es ist zwar toll, was digital alles geht – aber wir alle vermissen die persönlichen Kontakte zu unseren Kollegen und Kunden sowie den Austausch in der Branche sehr.

Herzlichen Dank Ihnen auch an dieser Stelle für Ihre zahlreichen netten und persönlichen E-Mails und Rückmeldungen zu diesem Event-Format. Wir haben uns darüber wirklich sehr gefreut.

Die Corona-Krise verändert unsere Werte und die Art wie wir leben, wohnen und arbeiten: Das wird die Immobiliennutzung von morgen verändern.

Seit nun rund einem halben Jahr müssen wir zum Großteil auf Treffen und Veranstaltungen mit Ihnen, unseren Kunden, aber auch mit unseren Kollegen verzichten. Die Beziehungen aufrechterhalten wollen wir trotzdem und

haben uns deshalb der Frage aller Fragen gemeinsam gestellt: „Bleibt alles anders? Wie wird die Welt nach Corona sein?“ Oder auch erst einmal die Welt mit Corona?

Fazit der Veranstaltung: Es gibt kein Zurück mehr. Alles bleibt anders, und wir können trotzdem zuversichtlich in die Zukunft schauen! Lassen Sie uns das Beste daraus machen!



„Das Büro wird gerade nach Corona als Ort der Begegnung für kreative Zusammenarbeit an Bedeutung gewinnen bei gleichzeitigem Trend zum Homeoffice. Die Nutzung wird sich verändern – und somit auch die Stadtgestaltung von morgen.“  
*Gero Bergmann*



„Die Attraktivität der verdichteten Räume wird trotzdem weiter zunehmen. Nur hier kann durch Begegnungen und Interaktion produktive Kreativität entstehen.“  
*Tobias Just*

Sparkassendialoge

## Viel geplant, gehofft, geprüft und dann doch fast immer abgesagt – bis auf einen

In der Hoffnung, dass irgendwann in kleinen Gruppen doch wieder ein Stück Normalität möglich sein wird und wir uns wieder persönlich begegnen können, hat unser Event-Team zahlreiche Konzepte mit strengen Hygieneregeln geplant und auf ihre Durchführbarkeit geprüft. Aufgrund aktueller und regionaler Entwicklungen wurde dann meist sehr kurzfristig entschieden, dass die Events nicht stattfinden konnten. Bis auf:

### Sparkassendialog in Frankfurt: ImmoDigital und ein Spaziergang in der Frankfurter Altstadt



die Plattform für Beteiligungsangebote der Berlin Hyp, ein. ImmoDigital ist keine Raketenwissenschaft, sondern: einfach, transparent und digital. „Mit dieser Plattform verzichten wir zukünftig auf Papier, aber nicht auf den persönlichen Kontakt zu unseren Verbundpartnern“, so Mette Mogensen.

Danach führte **Peter Loesmann** seine Gäste in die Frankfurter Neue Altstadt. Bei einer Stadtführung blieb viel Zeit für persönliches Networking

„Herzlich willkommen, und schön, Sie endlich persönlich wiederzusehen.“ Mit diesen Worten eröffnete **Oliver Hecht** am 24. September den diesjährigen Sparkassendialog in Frankfurt am Main. Unter Einhaltung der strengen Hygieneauflagen informierte **Sascha Klaus** über die Lage des Immobilienmarkts unter Corona-Bedingungen, im Anschluss führten uns **Mette Mogensen** und **Thomas Esterle** in die neue Plattform „ImmoDigital“,

und einen Blick hinter die Kulissen von Architektur und Geschichte der Stadt Frankfurt. Es war ein wunderbarer Spätsommernachmittag Ende September, vermutlich auch der letzte für dieses Jahr. Manchmal muss man eben auch ein bisschen Glück haben.

Zum Schluss haben wir einmal mehr wieder festgestellt: Digitale Gesprächskultur ist gut – aber das persönliche Gespräch kann sie nicht ersetzen.

Kollegen

## Wir sind jetzt von überall aus für Sie da!



Philipp Freese



Peter Loesmann



Frank Bauknecht



Dieter Koch

## Nachhaltigkeit

**10. Grüner Pfandbrief erfolgreich emittiert**

Knapp zwei Wochen nach der Veröffentlichung unserer neuen strategischen Nachhaltigkeitsagenda haben wir Ende August unseren zweiten Grünen Pfandbrief im Jahr 2020 emittiert. Die Anleihe ist zugleich der zehnte Green Bond im Benchmarkformat seit der Emission des ersten Grünen Pfandbriefs im Jahr 2015. Das Volumen ausstehender grüner Benchmarkanleihen erhöht sich somit im fünften Jahr nach der Debutemission auf fünf Milliarden Euro. Die Berlin Hyp bleibt damit der aktivste Emittent von Green Bonds im Segment der europäischen Geschäftsbanken.

Der Emissionserlös dient der Refinanzierung von Darlehen für Green Buildings. Die hierfür verwendeten Eignungskriterien orientieren sich in erster Linie an der Energieeffizienz der Gewerbeimmobilien, berücksichtigen darüber hinaus jedoch auch weitere Nachhaltigkeitskriterien. Wie bei allen emittierten Green Bonds streben wir an, während der Laufzeit der Anleihe einen Betrag in Höhe des Emissionserlöses

zusätzlich in neue Green Building Finanzierungen zu investieren.

„Die große Resonanz auf unseren zehnten Green Bond zeigt uns, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind. Gleichzeitig wird deutlich, welches hohe Ansehen die Berlin Hyp sowohl am Covered Bond- wie auch am Green-Bond-Markt genießt“ freut sich **Gero Bergmann**.

PS: Wir freuen uns sehr, dass über unser Engagement auch im Fokusteil „Nachhaltigkeit“ im Jahresbericht des DSGV ein Beitrag erschien. <https://finanzbericht.dsgv.de>

## Real Estate Brand Award 2020

**Platz 1 in der Kategorie Wachstum Nachhaltigkeit und 2. Platz gesamt der Top-Ten-Immobilienfinanzierer**

Von Platz 9 im Jahr 2015 steigerten wir uns kontinuierlich und haben nun einen stolzen 2. Platz unter den Top 10 der Immobilienfinanzierer in Deutschland erreicht. Ein wesentlicher Aspekt in unserer Markenwertsteigerung ist dabei auch unser Engagement in Sachen Innovation und Nachhaltigkeit.

Denn in der Kategorie „Strongest Growth Sustainability“ haben wir in diesem Jahr den 1. Platz erhalten. Punktgleich mit Edge Technologies und der Union Investment Real Estate finden wir uns hier – und darauf sind wir stolz – in bester Gesellschaft.

Jährlich werden die Markenwerte der 500 maßgeblichen Unternehmen der Immobilienwirtschaft in Deutschland analysiert, um die stärksten Marken in jeder Kategorie zu bestimmen. Die Markenanalyse spiegelt die Performance der Marke Berlin Hyp und ihre Positionierung gegenüber den Wettbewerbern wider. Die Preisverleihung des Real Estate Brand Award, sonst natürlich in feierlichem Rahmen, fand coronabedingt leider nur via Live-Stream statt. Sehr gerne hätten wir die Trophäe natürlich selbst abgeholt. Schade, aber über den Award und die damit verbundene Anerkennung haben wir uns umso mehr gefreut.

## OnSite ImmoAgent

# Immobilien-Besichtigungsservice kontaktlos und ohne Reiseaufwand

Der OnSite ImmoAgent ist ein innovativer Service für Immobilien-Besichtigungen mit einem D-A-CH-weiten Netzwerk an ImmoAgenten vor Ort. Eine gute Idee nicht nur in Zeiten von Kontaktbeschränkungen. Mit ihrem Service sind sie gerade in der Corona-Zeit vielen Kunden von großem Nutzen gewesen.

Der OnSite ImmoAgent wurde 2018 im Rahmen der Digitalisierungsoffensive der Berlin Hyp gegründet und bietet einen crowdbasierten Besichtigungsservice für die Immobilienbranche, Gutachter, Investoren und Banken. Mit diesem Service wird den Kunden ein schneller, unabhängiger Ersteindruck über Immobilien oder ganze Portfolios geliefert, ohne selbst vor Ort zu sein. Die Daten werden über ein deutschlandweites Netzwerk an Agenten erhoben.

Seit 2019 hält Capital Bay 51 Prozent der Anteile. Durch die Kooperation verbindet das junge Start-up das Know-how eines Immobilienfinanzierers mit dem eines Investors und schafft so neue Synergien.

Sie haben Bedarf oder auch Anregungen?

<https://onsite-immoagent.de>

[jens.hoos@onsite-immoagent.de](mailto:jens.hoos@onsite-immoagent.de)

[marcel.hoeke@onsite-immoagent.de](mailto:marcel.hoeke@onsite-immoagent.de)

## Mietendeckel

# Gesetz zur Mietenbegrenzung in Berlin – Top oder Flop?

Seit mehreren Jahren steigen die Mieten auf dem deutschen Immobilienmarkt. Insbesondere in zahlreichen Städten und Ballungsräumen ist Wohnraum für viele Menschen unbezahlbar. Dem hat die Berliner Regierung mit dem Mietendeckel versucht entgegenzuwirken.

Doch wer profitiert eigentlich von diesen Maßnahmen und welche Veränderungen ergeben sich für die Hauptstadt? **Sascha Klaus**, Vorstandsvorsitzender

der Berlin Hyp berichtet zum Thema in der Sonderbeilage Pfandbriefbanken der Börsenzeitung.

[Diesen Beitrag finden Sie hier.](#)

## Vorschau

# Trendbarometer 2/2020

Das aktuelle Trendbarometer mit Schwerpunkt Büroimmobilien wird voraussichtlich Mitte Oktober veröffentlicht.

Besuchen Sie uns auf unserer [Website im Newsroom](#) oder auf unseren Sozialen Kanälen.



Unser Newsletter bietet Ihnen zweimal jährlich einen Überblick über die Themen, die uns bewegen und beschäftigen. Schneller und immer aktuell informiert sind Sie, wenn Sie uns auf den Sozialen Medien folgen:

## Lassen Sie uns vernetzen!

Einige von Ihnen folgen uns ja bereits auf LinkedIn oder Twitter ...



Wir freuen uns auf alle Besucher und Vernetzungen, und halten Sie dort immer auf dem Laufenden:

<https://www.linkedin.com/company/berlin-hyp-ag>

[https://twitter.com/berlin\\_hyp?lang=de](https://twitter.com/berlin_hyp?lang=de)

## Impressum

### Herausgeber

Berlin Hyp AG  
Budapester Straße 1  
10787 Berlin

### Redaktion

Elisabeth Jenne  
Kommunikation & Marketing  
T 49 30 2599 5024  
F 49 30 2599 5029  
[elisabeth.jenne@berlinhyp.de](mailto:elisabeth.jenne@berlinhyp.de)

### Veröffentlichung

Oktober 2020

### Design

–endash  
Jörg Kammler  
[www.endash.de](http://www.endash.de)

### Bildnachweis

Editorial: Michael Bader  
S. 7: GSG, Hahn Gruppe  
S. 8: LIP Invest, AdobeStock  
(Roman Babakin)  
S. 12, 13, 14: Berlin Hyp  
S. 16: 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](mailto:elisabeth.jenne@berlinhyp.de)

© Berlin Hyp AG

## Ihre Ansprechpartner



**Oliver Hecht**  
Leiter Portfoliomanagement  
Budapester Straße 1  
10787 Berlin  
T +49 30 2599 5580  
[oliver.hecht@berlinhyp.de](mailto:oliver.hecht@berlinhyp.de)



**Thomas Esterle**  
Leiter Verbundgeschäft  
Budapester Straße 1  
10787 Berlin  
T +49 30 2599 5585  
[thomas.esterle@berlinhyp.de](mailto:thomas.esterle@berlinhyp.de)



**Dieter Koch**  
Verbundbetreuer Sparkassen  
HSGV, OSV, SVN, SGVSH  
Budapester Straße 1  
10787 Berlin  
T +49 30 2599 5840  
[dieter.koch@berlinhyp.de](mailto:dieter.koch@berlinhyp.de)



**Sandra Bender**  
Verbundbetreuerin Sparkassen  
RSGV, SVWL  
Königsallee 60 d  
40212 Düsseldorf  
T +49 211 8392 243  
[sandra.bender@berlinhyp.de](mailto:sandra.bender@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](mailto:peter.loesmann@berlinhyp.de)



**Philipp Freese**  
Verbundbetreuer Sparkassen  
SVB  
Isartorplatz 8  
80331 München  
T +49 89 2919 4925  
[philipp.freese@berlinhyp.de](mailto:philipp.freese@berlinhyp.de)



**Frank Bauknecht**  
Verbundbetreuer Sparkassen  
SVBW  
Friedrichstraße 6  
70174 Stuttgart  
T +49 711 2483 8822  
[frank.bauknecht@berlinhyp.de](mailto:frank.bauknecht@berlinhyp.de)