



# ImmoNews

Informationen für die Sparkassen-Finanzgruppe  
Juli 2024



## Editorial

**Gemeinsam geht es weiter**

Liebe Verbundpartnerinnen und Verbundpartner,



der deutsche Investmentmarkt für Immobilien ist verhalten ins Jahr 2024 gestartet. Dennoch erwarten führende Maklerhäuser für die kommenden Quartale eine deutlich höhere Abschlussrate und ein anziehendes Transaktionsvolumen bis zum Jahresende. Gründe dafür sehen sie unter anderem in den sich stabilisierenden Rahmenparameter bei Inflationserwartungen und Zinsniveau. Ob sich diese Erwartungen erfüllen, bleibt abzuwarten. Geopolitische Unsicherheiten und eine schwache Konjunktur begrenzen aktuell die Nachfrage nach Flächen und Investments.

Im aktuellen Marktumfeld stehen für uns daher statt Quantität vor allem Qualität und die partnerschaftlichen Beziehungen zu unseren Kunden und zu Ihnen, unseren Verbundpartnern, im Fokus. So haben wir auch in diesem herausfordernden Umfeld per 30. Mai 2024 ein Verbundgeschäft in Höhe von rund 540 Millionen Euro gemeinsam mit Sparkassen realisiert. Dies liegt damit deutlich über dem Vorjahresniveau.

Seit zehn Jahren ist die Berlin Hyp nun Verbundpartner der Sparkassen. Gemeinsam haben wir viel erreicht. Zahlreiche gemeinsame Finanzierungen gestemmt, mit ImmoDigital eine eigene Plattform aufgebaut und viele Fachforen organisiert und besucht. Dabei haben wir uns zu ESG und auch zum Markt ausgetauscht. Vor allem aber haben wir dabei wertvolle Beziehungen miteinander aufgebaut.

Diesen Weg wollen wir weiter gemeinsam mit Ihnen, den Sparkassen, gehen. Wir freuen uns auf die nächsten zehn Jahre!

Dieser partnerschaftliche und engagierte Geist lässt uns Lösungen finden und Dinge vorantreiben. Aus meiner Sicht ist das der ausschlaggebende Faktor, dass wir auch in diesem Jahr wieder mit dem Real Estate Brand Award ausgezeichnet wurden. Zum dritten Mal in Folge sind wir die Nummer Eins unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern. Das ist nicht nur eine Anerkennung, sondern gleichzeitig auch Bestätigung und Ansporn für uns, genauso weiterzumachen.

Die aktuelle Ausgabe der ImmoNews gibt Ihnen einen umfassenden Rückblick auf all unsere Aktivitäten im ersten Halbjahr. Für das zweite Halbjahr haben wir auch bereits wieder vieles auf der Agenda. Zuerst steht aber sicher für die meisten von Ihnen eine Sommerpause an.

Im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen wünsche ich Ihnen erholsame Tage und eine gute Zeit.

Herzlichst Ihr

**Sascha Klaus**

# Inhalt

---

## Editorial

---

- ▷ Sascha Klaus

## Wir gemeinsam im Verbund

---

- ▷ ImmoDigital: Von Null auf 100 in nur vier Jahren
- ▷ Gemeinsam finanziert: GSG
- ▷ Gemeinsam finanziert: OSMAB

## Live vor Ort

---

- ▷ Forum Konsortialgeschäft
- ▷ Meet Berlin 2024
- ▷ Interview mit Thomas Esterle

## Marktperspektiven

---

- ▷ Trendbarometer
- ▷ Wohnmarktreport
- ▷ Marktbriefing
- ▷ Ausgezeichnet

## Kontakte

---

**ImmoDigital**

## Von Null auf 100 in nur vier Jahren

---

Über 100 aktive Sparkasseninstitute sind bereits auf unserer Syndizierungsplattform für Sparkassen registriert.



Es begann als kleine Idee mit dem Arbeitstitel „eBay für Sparkassen“. Viele kluge Köpfe später ist sie Wirklichkeit geworden: Seit Mai 2023 wird das Konsortialgeschäft der Berlin Hyp mit Sparkassen vollständig digital über eine Plattform abgewickelt. Ende 2020 ging ImmoDigital – ausschließlich mit dem Produkt ImmoAval bestückt – online. Der Track Record kann sich hingegen sehen lassen: Bis heute wurden Transaktionen mit einem Ausplatzierungsvolumen von rund einer Milliarde Euro über die Plattform abgewickelt. Anfang dieses Jahres wurde zudem die psychologisch wichtige Marke von über 100 registrierten Sparkassen auf ImmoDigital geknackt.

### Sparkassen „kaufen“ nur noch online

Der Erfolg des ersten Release hatte uns überzeugt, ImmoDigital wie geplant weiterzuentwickeln. 2023 wurde die vollständige Immo-Produktpalette für Sparkassen auf die Plattform gehoben. Sie bietet eine effiziente und zukunftsorientierte Abwicklung des Geschäftsprozesses für beide Seiten.

Schließlich hat insbesondere die Pandemie gezeigt, wie relevant und von Vorteil es ist, orts- und zeitunabhängig arbeiten zu können. Auch die einfache Handhabung trug sicher mit dazu bei, dass sich innerhalb kurzer Zeit zahlreiche Nutzer registrierten.

### Mehr als nur ein schickes Interface

Zu sehen ist diese Entwicklungsleistung nur bedingt. Hinter einem kleinen Button steckt oft ein ganzer Geschäftsprozess: von der Ansprache der Konsorten über die Bestätigung der Beteiligung bis hin zum Auftrag der Kontenanlage in SAP. Die Zeiten des Ausdrucksens, Faxens und Datenraumzugänge Verwaltens sind damit definitiv vorbei. Alle Informationen finden sich gebündelt an einer Stelle. Die Sparkasse wird über relevante Prozessschritte zentral informiert. Auch für den rechtskräftigen Vertragsschluss braucht es nur wenige Klicks. Das klingt so selbstverständlich, dass man kaum glauben mag, dass Faxgeräte vor rund fünf Jahren noch Standard waren.





*„Unser Projektteam ist für mich Vielfalt in Reinform. Ob Fachabteilung, IT, Entwickler – jeder Mitarbeiter bringt spezifische fachliche und persönliche Fähigkeiten mit. So denken wir wirklich um fast jede Ecke. Digitalisierung heißt Standardisierung. Unsere Immobilienkunden hingegen schätzen unsere maßgeschneiderten Finanzierungen. Beides zusammenzubringen ist herausfordernd und genau hier helfen verschiedene Perspektiven. Trotz intensiverer Diskussionen siegt am Ende die beste Lösung und nicht das größte Ego – das finde ich toll.“*

**Yvonne Sternkopf,**  
Projektleiterin  
Verbundgeschäft Berlin Hyp



*„Bei ImmoDigital konnte ich meine Fachexpertise aus der Syndizierung in einen konsequent digitalen Prozess überführen. Die positiven Reaktionen unserer Sparkassen freuen mich und bestätigen, dass die Mühe sich gelohnt hat.“*

**Anne Merten,**  
Projektmanagerin  
Verbundgeschäft Berlin Hyp



*„Die Plattform erleichtert die Abwicklung nicht nur für die Sparkassen, sondern auch für uns. Dass ich das Tool für meinen Arbeitsprozess selbst gestalten kann, ist zudem der positive „Augen-zu-und-durch-Gedanke“ in den anstrengenden Projektphasen.“*

**Grit Schulze,**  
Projektmanagerin  
Verbundgeschäft Berlin Hyp



*„ImmoDigital bietet uns einfachen und unkomplizierten Zugang zum Netzwerk der Berlin Hyp. Transaktionen werden anschaulich und klar strukturiert präsentiert. Wir haben bereits mehrere Transaktionen über die Plattform bequem und unkompliziert abgewickelt.“*

**Michael Rubly,**  
Sparkasse Saarbrücken



## Konsortialfinanzierung

# Ganz Schön Gut: 404 Millionen Euro fürs GSG-Portfolio

Zum Jahresende 2023 stellte die Berlin Hyp gemeinsam mit ihren Sparkassenpartnern der GSG Berlin-Gruppe eine Anschlussfinanzierung in Höhe von 404 Millionen Euro für die in 2024 auslaufende ImmoSchuldscheintransaktion zur Verfügung. Das Besondere daran? Über zehn Finanzierungspartner mussten gleichzeitig ins Ziel kommen.



### Die Transaktion

Das Darlehen wurde als Club Deal gewährt. Dabei wurden 146 Millionen Euro durch mehrere deutsche Sparkassen und 258 Millionen Euro durch die Berlin Hyp bereitgestellt. Aufgrund der Club-Deal-Struktur musste das Konsortium stehen, bevor der Kreditvertrag mit dem Kunden geschlossen werden konnte. Dass die Transaktion trotz anspruchsvoller Zeitschiene kurz vor Jahresresultimo und der Menge an Finanzierungspartnern gelang, ist sowohl auf die bewährte und verlässliche Zusammenarbeit der Berlin Hyp mit ihren Partner-Sparkassen als auch mit dem Kunden zurückzuführen.

### Der Kunde

GSG ist das Akronym für Gewerbesiedlungs-Gesellschaft. Daraus entstand auch der Claim „Ganz Schön Gut“ und dieser ist in jeder Hinsicht Programm:

Mit rund einer Million Quadratmeter Mietfläche ist die GSG Berlin einer der größten Vermieter von Gewerbe- und Büroflächen in Berlin. An über 40 Standorten bietet die GSG kleinen und mittelständischen Unternehmen den passenden Raum für Büro-, Gewerbe-, Produktions- und auch Lagernutzung sowohl in klassischen Gewerbehöfen als auch in modernen Gewerbeparks. 1965 als kommunales Unternehmen des Landes Berlin gegründet, wurde die GSG Berlin 2007 privatisiert. Seit 2011 leitet **Oliver Schlink** als kaufmännischer Geschäftsführer das Unternehmen.

### Das Portfolio

Beim Finanzierungsportfolio handelt es sich mehrheitlich um in der Gründerzeit erbaute, optisch sehr ansprechende Backsteingebäude in attraktiven Lagen. Die 27 Gewerbehöfe bieten rund 590.000 Quadratmeter Gesamtmietfläche.

Nur ein Beispiel aus dem Portfolio der GSG Berlin ist der Gewerbehof in der Schlesischen Straße in Kreuzberg.



Der Portfolioschwerpunkt liegt in Berlin-Kreuzberg, ergänzt um weitere Objekte sowohl im Westteil der Stadt als auch in den östlichen Berliner Bezirken. Mieter sind überwiegend kleine und mittlere Handwerks- und Gewerbebetriebe sowie Start-up-Unternehmen, aber auch DAX-Unternehmen. Zu den größten Mietern zählen die Technische Universität Berlin, der Radiosender Deutsche Welle und die Fraunhofer Gesellschaft e.V. Die Gewerbehöfe sind ein nicht wegzudenkender Bestandteil des Berliner Stadtbildes und des Berliner Mittelstandes.

### Nachhaltigkeit

Durch kontinuierliche Investitionen in den eigenen Gebäudebestand ist die GSG Berlin ein hervorragendes Beispiel, wie auch ältere Bestände wirtschaftlich und nachhaltig genutzt und bewirtschaftet werden können. Beispielsweise betreibt die GSG die größte Photovoltaikanlage Berlins, produziert jährlich bis zu fünf Millionen kWh Strom und spart dabei ca. 2.000 Tonnen CO<sub>2</sub> ein.

## One Team, one Goal:



**Eva Kühl**, seit 2006 bei der Berlin Hyp, hat die GSG Berlin als Kunden bereits 2017 gewonnen und betreut ihn seither auch als Key Accounterin in der Geschäftsstelle Berlin.

*„Ein Kunde, der in aller Öffentlichkeit zu uns steht, ist die größte Auszeichnung, die wir uns vorstellen können. Das ist für mich ein Zeichen, einen guten Job zu machen. So macht die Arbeit Spaß und darauf bin ich auch stolz.“*

Eva Kühl,  
Senior Kundenbetreuerin  
Geschäftsstelle Berlin



**Daniela Vogel** ist seit 2014 bei der Berlin Hyp im Verbundgeschäft tätig. Die Entwicklung des ImmoSchuldscheins, unseres ersten ImmoProduktes für Sparkassen, stammt maßgeblich aus der Feder der Produktspezialistin.

*„Dass wir eine solche Transaktion auch in einem herausfordernden Marktumfeld verlässlich umsetzen können, freut mich sehr. Es ist das Ergebnis der langjährigen Partnerschaft mit unseren Verbundpartnern und der vertrauensvollen Zusammenarbeit im Dealteam. Dass wir es geschafft haben, alle gemeinsam und auf den Punkt durchs Ziel zu laufen, war für mich (fast) das schönste Geschenk zum Jahreswechsel.“*

Daniela Vogel,  
Leiterin Verbundgeschäft



**Oliver Schlink**, kaufmännischer Geschäftsführer GSG, in unserer Presseinformation zur gemeinsamen Transaktion:

*„Mit der Berlin Hyp haben wir einen langjährigen und zuverlässigen Partner an unserer Seite, mit dem wir gemeinsam den Berliner Mittelstand unterstützen. Es freut uns, mit dieser großvolumigen Refinanzierung gerade in so herausfordernden Zeiten unsere bestehende Beziehung zur Berlin Hyp weiter zu festigen.“*

## Konsortialfinanzierung

# 63,75 Millionen Euro für OSMAB's Log Plaza Frankfurt (Oder)

Im Konsortium mit der Sparkasse Oder-Spree stellen wir der OSMAB Holding AG einen Kreditbetrag von 63,75 Millionen Euro zur Verfügung. Finanziert wird der zweite Bauabschnitt des Logistikprojekts „Log Plaza Frankfurt (Oder)“, kurz: LPFO.

Die Berlin Hyp ist Konsortialführerin. Die Finanzierung wurde über ImmoDigital realisiert.



Das Infrastrukturprojekt liegt bei Frankfurt (Oder), im Osten von Brandenburg, unweit zur polnischen Grenze und wird von der Bundesautobahn A12 tangiert. In drei separaten Bauabschnitten soll ein Logistikpark mit einer Nutzfläche von rund 170.000 Quadratmetern entstehen. Für den hier finanzierten zweiten Bauabschnitt ist eine Logistikhalle mit zehn Hallenabschnitten vorgesehen. Die Baufertigstellung soll im Jahr 2025 erfolgen.

„Bereits im ersten Bauabschnitt waren wir Konsortialpartner, daher freut es uns umso mehr, dass wir diese Partnerschaft gemeinsam mit dem Kunden OSMAB auch weiterführen können,“ so **Susanne Gäbel** von der Sparkasse Oder-Spree, **Dieter Koch**, Verbundbetreuer der Berlin Hyp, und **Benjamin Gutgesell**, Kundenbetreuer OSMAB.

Der erste Bauabschnitt wurde bereits im Jahr 2022 fertiggestellt und ist an denselben internationalen Logistiker vermietet, der auch Mieter der neuen Hallen sein wird. Der dritte Bauabschnitt befindet sich in der Planung.

Auch Nachhaltigkeit steht im Fokus: Vorgesehen sind E-Ladesäulen für LKW/PKW und Fahrräder, Photovoltaik-Anlagen, LED-Beleuchtungen, Regenrückhaltebecken sowie umfangreiche Umweltmaßnahmen wie zum Beispiel die Begrünung und Aufforstung mit ca. 500 Laubbäumen und 4,4 Hektar Sträuchern.



## Berlin Hyp zu Gast beim „Forum Konsortialgeschäft“ des OSV

# ESG im Fokus – Klima-Herausforderungen gemeinsam angehen

Auch dieses Jahr lud der OSV erneut zum Erfahrungsaustausch in Sachen Konsortialfinanzierung. Am 10. Juni fand das „Forum Konsortialgeschäft“ in Potsdam statt.



**Daniela Vogel,**  
**Claudia Bergmann**  
und **Thomas Esterle,**  
Berlin Hyp

Zur Erreichung der Klimaziele ist ein immenser Investitionsbedarf notwendig. Der DSGV sprach von 290 Milliarden Euro. Weder Kunden noch Finanzierer können diese Herausforderungen alleine stemmen.

Die Konsortialfinanzierung gewinnt daher noch mehr an Bedeutung in der Sparkassen-Finanzgruppe, sowohl unter Sparkassen als auch gemeinsam mit den Verbundpartnern. Im Bereich der Immobilienfinanzierung ist die Berlin Hyp bereits seit zehn Jahren Partner der Sparkassen. Durchschnittlich 1,5 Milliarden Euro Kreditmittel wurden in den letzten Jahren gemeinsam von Berlin Hyp und Sparkassen für Immobilieninvestitionen bereitgestellt.

Eine Partnerschaft auf einem soliden Fundament. Dazu gehört für uns nicht nur das Teilen von Geschäftschancen und Risiken, sondern auch der Erfahrungsaustausch.

So informierte **Claudia Bergmann**, Wertermittlung Berlin Hyp, in den Sessions der verschiedenen Verbundunternehmen darüber, welche Anforderungen die neuen gesetzlichen Regelungen an die Transformation im Gebäudesektor stellen.

Wir danken dem OSV für die gelungene Veranstaltung und den inspirierenden Erfahrungsaustausch.



## Regionalkonferenzen für und mit Sparkassen

17. Juli 2024	Böblingen
18. Juli 2024	Nürnberg
25. September 2024	Halle an der Saale
6. November 2024	Köln
7. November 2024	Bad Kreuznach

## „Meet Berlin“ Zehn Jahre Verbundgeschäft

Berlin, Berlin – wir fahren nach Berlin. Wir freuen uns sehr, dass dieser Satz inzwischen nicht nur mehr dem Fußball gilt, sondern auch für viele Sparkassen zum jährlichen Ritual geworden ist. So sind am 20. Juni wieder rund 60 Sparkassenvertreter und -vertreterinnen am Wannsee zusammengekommen.

Gemeinsam haben wir, auch das gehört zum Ritual, einen Blick auf den Immobilienmarkt und das Makro-Umfeld geworfen. Der wichtigste Part

ist jedoch, gemeinsam darüber zu diskutieren und sich auszutauschen. Das ist gerade in besonderen Marktphasen sehr wichtig.



Meet Berlin ist zu einer Art Familientreffen avanciert. Diesmal stand das Treffen unter einem ganz besonderen Vorzeichen. Zehn Jahre ist es her, dass die Berlin Hyp „Rot vor Freude“ und somit zum Verbundpartner der Sparkassen wurde.



**Dr. Thomas Meißner**, LBBW: Unter dem Motto „Zwischen Hoffen und Bangen“ stellte der Leiter Research, Makro & Strategy die aktuelle wirtschaftliche Lage und deren Bedeutung für die Immobilienwirtschaft dar.

„Schluss mit der Ökomoral“ fordert Gastreferent **Dr. Michael Kopatz**. Der Stadtrat aus Marburg, Dezernat Planen & Bauen, sprach darüber, wie wir die Welt retten, ohne ständig daran zu denken. Sein Fazit: Es bringt nichts, die Menschen umerziehen zu wollen. Es müssen die politischen Rahmenbedingungen geschaffen werden.

**Thimon von Berlepsch**: immer wieder zauberhaft und unglaublich beeindruckend.



## Rot vor Freude sagt Thomas Esterle „Servus“

Vor gut zehn Jahren wurde die Berlin Hyp mit ihrer Kampagne zur Neupositionierung „Rot vor Freude“. Damit untermauerte sie klar ihre strategische Zielsetzung, Verbundpartner der Sparkassen zu werden. Heute, viele Jahre und viele gemeinsame Geschäfte später, blicken wir gemeinsam mit Thomas Esterle, Leiter Verbundgeschäft Berlin Hyp, zurück auf die Anfänge im Verbundgeschäft und seine ganz persönliche Neupositionierung im Ruhestand.



### **Herr Esterle, Sie haben 2014 die Aufgabe übernommen, das Verbundgeschäft aufzubauen. Was hat Sie an der neuen Aufgabe gereizt?**

Ich hatte, ehrlich gesagt, keine Ahnung, was da auf mich zukommt. Verbundgeschäft bei der Berlin Hyp? Das war ein weißes Blatt Papier. Auch wenn wir eine hundertprozentige Tochter der deutschen Sparkassen waren, glaube ich, dass zu dem Zeitpunkt gut die Hälfte noch nie von uns gehört hatte. Auch seitens der Bank gab es damals über Berlin hinaus nur wenig Anknüpfungspunkte. Es hieß also, eine Vertriebsabteilung vollkommen neu aufzubauen. Und das ohne konkrete Vorgaben. Das war spannend. Ich kannte die Entscheider und das Unternehmen bereits sehr gut, doch das Vertrauen in die Sache und in meine Person hat mich sehr beeindruckt und motiviert.

### **Keine Vorgaben, dafür viel Vertrauen – wie also haben Sie angefangen?**

Zunächst einmal haben wir vergessen, was wir wollen und uns stattdessen auf die Bedürfnisse der Sparkassen konzentriert. Das klingt banal, ist aber wichtig. Wir wollten verstehen, welchen Rahmenbedingungen Sparkassen unterliegen. Welche Faktoren Geschäftspotenziale fördern oder begrenzen und wo wir als gewerblicher Immobilienfinanzierer Mehrwerte stiften können – so entstand unser erstes Sparkassenprodukt: der ImmoSchuldschein, eine Verbindung aus

klassischem Schuldschein und Konsortialkredit mit einer Absicherung über erstrangige Grundschulden. Ideengeberin war u. a. Daniela Vogel, damals noch im Kapitalmarktgeschäft der LBB tätig. Die positiven Erfahrungen ermutigten uns, so haben wir weitere bedarfsorientierte Produkte entwickelt; heute haben wir ein gut sortiertes Produktportfolio.

### **Was war für die größte Herausforderung?**

Anfangs mussten wir viel Überzeugungsarbeit leisten. Wir brauchten eine eigene Sparkassentruppe, die dezentral agiert, aber zentral gesteuert werden muss. Und wir brauchten ein funktionierendes Agency Desk, um die deutlich größeren Konsortien professionell zu managen. Das war nicht immer einfach. Umso schöner ist, dass heute kein Zweifel mehr daran besteht, dass unser Verbundgeschäft ein enormer Gewinn für beide Seiten ist.

### **Und was war Ihr persönlich größtes Erfolgserlebnis?**

Das war ganz klar unsere erste große ImmoSchuldschein-Transaktion. Wir haben bis nachts um eins mit dem Kunden die Dokumentation verhandelt. Das war Neuland für alle Beteiligten. Der Kunde war willens, dennoch brauchte er Finanzierungssicherheit und Verlässlichkeit. Da war ich nicht nur auf mein Team stolz, sondern auf unsere ganze Mannschaft: Vertrieb, Kreditreferenten, Pförtnerin – alle haben mitgezogen. Selbst der Mann der Pförtnerin wartete geduldig darauf, seine Frau nach Hause bringen zu dürfen. Am Ende lief die Transaktion sauber durch und ihr folgten viele weitere.

### **Was werden Sie nicht vergessen?**

Die kürzeste Dauer zwischen Vermarktungsbeginn und Beteiligungszusage einer Sparkasse betrug 23 Minuten. Ich konnte es kaum glauben und fragte nach, ob das beabsichtigt war. Die Antwort lautete: Ja. Was für ein Zeichen des erarbeiteten Vertrauens!





Thomas Esterle, ein letztes mal umringt von seinem Team am Wannsee

v.l.n.r.

**Hubert Krause,**  
**Frank Bauknecht,**  
**Ramin Keikavoussi,**  
**Dieter Koch,**  
**Daniela Vogel,**  
**Thomas Esterle,**  
**Sandra Bender,**  
**Oliver Hecht,**  
**Florian Huber,**  
**Grit Schulze,**  
**Peter Loesmann,**  
**Yvonne Sternkopf,**  
**Norbert Kellner**

Dieses Vertrauen und der persönliche Kontakt waren uns auch bei der Übertragung unseres Geschäfts in die digitale Welt wichtig. Die Plattform ImmoDigital vereinfacht den Prozess, sie anonymisiert jedoch nicht den Geschäftskontakt. Kontinuität und Verlässlichkeit sind in unserem Geschäft wichtige Eckpfeiler. Deshalb freut es mich sehr, dass mein bewährtes Team künftig von Daniela Vogel geführt wird, die das Verbundgeschäft von der Pike auf mitgestaltet hat.



**Norbert Kellner**  
Leiter Verbund- und Konsortialgeschäft



**Daniela Vogel**  
Leiterin Verbundgeschäft

**Ab Ende September werden Sie sich neuen Abenteuern widmen. Möchten Sie uns verraten, welche das sind?**

Wir sind als Team und im Verbund sehr zusammengewachsen. Das ist ein bisschen Familie und deshalb wird der Abschied sicher schwer werden. Ich betrachte es aber als großes Geschenk, mit einem so wohligen und erfüllten Gefühl in den Ruhestand zu gehen. Und Langeweile wird nicht aufkommen, für die künftigen Hauptprojekte haben meine Kinder bereits gesorgt: Ich werde Großvater und habe jede Menge Pläne für und mit meiner Enkelin. Und ich werde mich weiter in der Immobilienszene aufhalten und den Hausbau meiner Tochter so gut es geht unterstützen, der Bauträger kann sich jetzt schon freuen. Abgesehen davon, dass ich es toll finde, keine weiteren Pläne machen zu müssen, freut es mich, Ziele künftig nur noch mit meiner Frau zu verhandeln. *(lacht)*

Das Gespräch mit Thomas Esterle führte Yvonne Sternkopf.

### **Neuaufstellung Verbund- und Konsortialgeschäft**

Das Verbund- und Konsortialgeschäft wird künftig unter eine einheitliche Führung gestellt. Ziel ist es, die Kompetenzen in der Syndizierung stärker zu bündeln und den Know-how-Transfer zu erhöhen.

**Norbert Kellner**, bisher Leiter des Syndizierungsbereiches mit Banken, Institutionellen und Kreditfonds, wird die neue Abteilung Verbund- und Konsortialgeschäft führen.

Für Sie als Sparkassen ändert sich jedoch nicht viel. Auch in der neuen Struktur wird es eine eigene Einheit Verbundgeschäft geben, dann unter der Leitung von **Daniela Vogel**.



**Yvonne Sternkopf**  
Verbundgeschäft  
[yvonne.sternkopf@berlinhyp.de](mailto:yvonne.sternkopf@berlinhyp.de)

## Trendbarometer-Umfrage

# Chancen, Risiken und der Blick der Immobilienwirtschaft auf die großen gesellschaftlichen Entwicklungen

Klimawandel, gesellschaftliche Überalterung, vermehrter Zuzug in die Städte, veränderte Konsumgewohnheiten und rasanter technologischer Fortschritt:

Der Immobiliensektor muss sich einer ganzen Reihe von Herausforderungen stellen.

Das Berlin Hyp-Trendbarometer\* hat die Stimmung am Markt eingefangen.

**Neue Aufgaben erfordern ein anderes Denken und Handeln. Nach Einschätzung der Befragten ist das jedoch noch nicht überall angekommen.**

### Welche Risiken werden vernachlässigt?

Ein möglicher Grund ist, dass Zinsen, Inflation und gestiegene Baukosten zuletzt die Diskussionen in der Immobilienbranche dominiert haben. Doch welche Risiken werden dabei unterschätzt?

Für die Branche sind das „Fachkräftemangel durch Abwanderung und Demografie“ (61 Prozent), „zu langsamer Ausbau der Infrastruktur im Bereich der erneuerbaren Energien“ (52 Prozent), „Refinanzierungsrisiken und Eigenkapitallücken“ (51 Prozent) und „Beschäftigungsverlust in der Baubranche“ (42 Prozent).

Wie man dem Defizit an Fachkräften entgegenwirken kann, wurde im Trendbarometer ebenfalls weiter beleuchtet. „Digitalisierungsprozesse beschleunigen“ wird von den Befragten mit 50 Prozent Zustimmung als wichtigstes Instrument gesehen vor „Angebote für ältere Beschäftigte“ (44 Prozent) und „Weiterbildung der Mitarbeitenden“ (46 Prozent).

### Wo liegen momentan die Chancen?

Nicht nur zu den Risiken, auch zu den Chancen hat die Berlin Hyp die Immobilienprofis befragt. Mit großem Abstand am meisten Stimmen erhielt die Antwortoption „Bau- und Handwerksfirmen haben wieder mehr freie Kapazitäten“ (65 Prozent). Ebenso Hoffnung machen das „Vorantreiben der energetischen Transformation“ (35 Prozent) und ein „stärkerer Fokus auf Qualität der Objekte“ (40 Prozent).

**Digitalisierung, Urbanisierung, Klimawandel, Demografie. Die Immobilienwirtschaft hat momentan viele Baustellen. Wie schätzen Sie die Veränderungsbereitschaft der Branche ein?**  
Angaben in Prozent



### Urbanisierung und schleppender Wohnungsneubau

Neben der Demografie sorgt auch die zunehmende Urbanisierung für gesellschaftliche Probleme. Dem starken Zuzug in die Metropolen und Städte steht Wohnraummangel gegenüber. Der Wohnungsneubau steckt in einer grundsätzlichen Krise.

Was müsste passieren, damit sich eine Erholung einstellt? Spitzenantwort war „Bürokratieabbau“ (73 Prozent), gefolgt von „weniger bauliche Auflagen“ (59 Prozent) und „mehr serielles und modulares Bauen“ (47 Prozent).

### Transformation der Innenstädte

Es bleibt also viel zu tun. Ob die Immobilienprofis glauben, dass zumindest die Talsohle der aktuellen Krise am Markt durchschritten ist, das lesen Sie [hier in den vollständigen Ergebnissen](#) der Trendbarometer-Umfrage.



Sie möchten künftig auch an der Trendbarometer-Umfrage teilnehmen?  
[isabelle.chlosta@berlinhyp.de](mailto:isabelle.chlosta@berlinhyp.de)

\*Die Umfrage wurde Mitte April durchgeführt.

## Wohnmarktreport Berlin 2024

Das Thema Wohnen ist derzeit aktueller denn je. Wie auch für andere Ballungszentren in Deutschland bleibt eine Herausforderung gerade in Berlin zentral: Immer mehr Menschen treffen auf deutlich zu wenig Wohnungen. Gleichzeitig bleibt die Neubautätigkeit weit unter dem von der Bundesregierung einst angestrebten Ziel.



Die Pressekonferenz wie jedes Jahr mit einem hochkarätigen Panel mit Vertretern aus Politik und Immobilienbranche:

**Hajo Schumacher**, Moderator  
**Alexander Slotty**, Staatssekretär für Bauen, Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Bauen und Wohnen, Berlin  
**Ulrich Schiller**, Geschäftsführer, Howoge Wohnungsbau-gesellschaft  
**Saidah Bojens**, Niederlassungsleiterin, INSTONE Real Estate Development  
**Michael Schlatterer**, Managing Director, CBRE  
**Sascha Klaus**, Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp

### Der Report in Kürze:

- Angebotsmiete stieg 2023 auf 13,60 Euro pro Quadratmeter
- Anzahl der in Berlin angebotenen Mietwohnungen schrumpft drastisch
- Angebotspreise für Eigentumswohnungen gehen 2023 nur leicht um 1,4 Prozent auf 5.750 Euro pro Quadratmeter zurück
- Angebotspreise für Mehrfamilienhäuser geben 2023 um 11,7 Prozent nach auf 3.179 Euro pro Quadratmeter
- Institutioneller Portfolio-Transaktionsmarkt 2023 bricht ein auf rund 1,8 Milliarden Euro, dem niedrigsten Volumen seit 2010

Inflation, gestiegene Baukosten und hohe Zinsen ließen 2023 so manchen Traum vom Wohneigentum platzen. Die Kaufpreise haben infolgedessen nachgegeben, bei den Eigentumswohnungen eher leicht, bei den Mehrfamilienhäusern stärker. Der Druck am Mietwohnungsmarkt nimmt derweil kontinuierlich zu. Die Folgen sind weiterhin stark steigende Mietpreise und ein anhaltender Trend des Umziehens ins Umland trotz der auch dort gestiegenen Preise. Für die Ergebnisse des Wohnmarktreports wurden rund 23.300 Mietangebote und rund 28.400 Kaufpreisangebote für Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser sowie 220 Neubauvorhaben mit rund 34.900 Wohnungen in Berlin ausgewertet.

### 10-jähriges für die Partnerschaft mit CBRE

Gemeinsam mit unserem Partner CBRE, dem globalen Immobiliendienstleister, haben wir den Wohnmarktreport nun bereits zum zehnten Mal veröffentlicht. Berlin Hyp-intern arbeitet Kommunikation/ Marketing eng mit der Wertermittlung zusammen. Und nach dem Wohnmarktreport ist immer vor dem Wohnmarktreport. Da hat der Report doch noch fast etwas mit dem Fußball gemeinsam. Noch vor den Sommerferien jedenfalls trifft sich das Projektteam zum Auftakt für den Report 2025.



### Elisabeth Jenne

die Kommunikationswissenschaftlerin kommt aus Bayern und ist seit 2017 bei der Berlin Hyp im Bereich Kommunikation und Marketing tätig. Den Wohnmarktreport hat sie in diesem Jahr erstmalig übernommen. Sie verantwortet u. a. auch die Berlin Hyp -Marktbriefings und die „ImmoNews“.

Der Wohnmarktreport Berlin 2024 steht online [auf unserer Website](#) zur Verfügung. Es sind auch noch einige Print-Exemplare erhältlich. Senden Sie dazu eine E-Mail an: [elisabeth.jenne@berlinhyp.de](mailto:elisabeth.jenne@berlinhyp.de)



## Berlin Hyp-Marktbriefing

# Über alle Assetklassen die Nutzenden im Blick – was Immobilien auch in Zukunft resilient macht

Demografischer Wandel, Digitalisierung und New Work haben die Lebens- und Arbeitsumstände vieler Menschen verändert. Damit haben sich auch die Anforderungen an Flächen und Räumlichkeiten gewandelt.

Im Fokus des Berlin Hyp-Marktbriefing am 13. Mai 2024 stand die Nutzerperspektive. Unter den rund 200 Zuhörern waren auch wieder zahlreiche Sparkassen vertreten. Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, diskutiert mit **Dr. Daniel Frey**, CEO der Covivio Deutschland, was es braucht, um Immobilien auch in Zukunft resilient zu machen.

Dr. Daniel Frey berichtet aus der Praxis: „Unsere Mieterinnen und Mieter sind uns wichtig, gleich welchen Alters. Beispielsweise durch die Kooperation mit dem Caritasverband Ostvest e.V. und dessen Unterstützungs- und Hilfeleistungen erweitern wir unseren Service und machen unseren Mieterinnen und Mietern ein Angebot, um möglichst lange selbstbestimmt in ihren Wohnungen zu leben. Dies steht im Einklang mit den erfolgreichen Partnerschaften, die wir auch bereits an anderen Standorten etabliert haben.“

Auch was Bürogebäude betrifft, so betont Dr. Daniel Frey: „Das zentral gelegene Büro als Raum für Produktivität, Kreativität und sozialen Austausch ist weiterhin nachgefragt, aber flexiblere, auf die Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer ausgerichtete Büroflächen werden zukünftig einen noch

größeren Stellenwert erhalten. Dabei steigt die Nachfrage nach ergänzenden Serviceleistungen und Gemeinschaftsflächen.“

**Sascha Klaus** resümiert: „Wohnungsmangel, Büroleerstände und demografischer Wandel erfordern eine Transformation der uns umgebenden Immobilien. Das heißt, die Nutzenden mehr in den Fokus zu nehmen und das Nutzungserlebnis mit entsprechenden Angeboten zu ergänzen. Das kann aber auch bedeuten, die Immobilie für einen Nutzer- bzw. Zweckwechsel anzupassen. Lebenswerte Städte zu schaffen ist ein wichtiger Aspekt des S im ESG. Den Fokus darauf zu richten, was die Gesellschaft braucht und wie wir diesem Bedarf Raum geben können. Der demografische Wandel erfordert somit auch eine demografische Transformation der Immobilien, die die Lebensräume der Gesellschaft gestalten.“



**Dr. Daniel Frey**  
CEO Covivio Deutschland



## Berlin Hyp Marktbriefing

Das Marktbriefing finden Sie [hier auf unserer Website](#).

### Preview

## Gutachterdialog 2024

**15. November 2024**

Merken Sie sich den Termin bitte vor. Auch in diesem Jahr bereitet unser Gutachterteam um Tanja Gumny, Stanislaw Krizevskij, Florian Huber und Arun Metzger wieder ein spannendes Programm für Sie vor.

Eine Einladung erhalten Sie per E-Mail.

Sollten Sie noch nicht im Verteiler sein, melden Sie sich gerne unter [gutachterdialog@berlinhyp.de](mailto:gutachterdialog@berlinhyp.de).

### Preview

## Berlin Hyp-Marktbriefing

# Immobilien im Klimastress – Risiken und Prävention

**22. Juli 2024,  
15.00 bis 16.00 Uhr**

Eine Einladung erhalten Sie von Ihrem Verbundbetreuer.

Drei mal ausgezeichnet!

## Berlin Hyp bleibt stärkste Marke unter den gewerblichen Immobilienfinanzierern

Am 4. Juni 2024 gab es Grund zur Freude im Hause der Berlin Hyp. Bei den European Real Estate Brand Awards konnten wir zum dritten Mal in Folge nach 2022 und 2023 die Trophäe als „Stärkste Marke“ in der Kategorie „Banken“ (Gewerbliche Immobilienfinanzierer) mit nach Hause nehmen.



Entgegengenommen haben den Preis beim Real Estate Brand Award im Berliner Telegraphenamt stellvertretend für die ganze Belegschaft **Sascha Klaus**, Vorstandsvorsitzender und **Nicole Hanke**, Bereichsleiterin Kommunikation und Marketing

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

2016 noch auf dem 7. Platz konnten wir 2020 und 2021 bereits einen stolzen zweiten Platz belegen. Natürlich freuen wir uns sehr, dass wir als beste Marke auch in diesem Jahr wieder den Award in Diamantform erhalten haben. Die Platzierungen ergeben sich aus Marktbefragungen innerhalb der Real Estate Branche.

Daher sind wir sehr stolz auf dieses Ergebnis, es zeigt somit auch die Wertschätzung unserer Kunden. Das ist uns sehr wichtig, genau wie auch die Zusammenarbeit im Verbund: gestern, heute und auch in Zukunft.

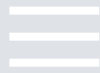


Wenige Stunden zuvor gab es auch für Marktvorständin **Teresa Dreo-Tempsch** Anlass zur Freude. In Frankfurt erhielt sie beim Real Estate Summit WOMEN den Award als „Managerin des Jahres“



Außerdem durfte sich **Nicole Hanke** auch über die Auszeichnung als CMO (Chief Marketing Officer) of the Year freuen





## 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](mailto:elisabeth.jenne@berlinhyp.de)

### Veröffentlichung

Juli 2024

### Bildnachweis

Titel, Seite 10, 11, 12: Ute Haug  
Editorial: Michael Bader  
Seite 4: AdobeStock, Chatchawan  
Seite 5: Berlin Hyp, Sparkasse Saarbrücken  
Seite 6: Amadé Hölzinger  
Seite 7, 17: Nadine Stegemann, Berlin Hyp, GSG  
Seite 8: OSMAB Holding AG  
Seite 9, 10: Yvonne Sternkopf  
Seite 13: Isabelle Chlosta  
Seite 14: Annika Levin  
Seite 15: Covivio  
Seite 16: Real Estate Brand Institute, Feldhoff & Cie, Elisabeth Jenne  
S. 17: 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



**Ramin Keikavoussi**  
Leiter  
Portfoliomanagement  
Corneliusstraße 7  
10787 Berlin  
T +49 30 2599 5880  
[ramin.keikavoussi@berlinhyp.de](mailto:ramin.keikavoussi@berlinhyp.de)



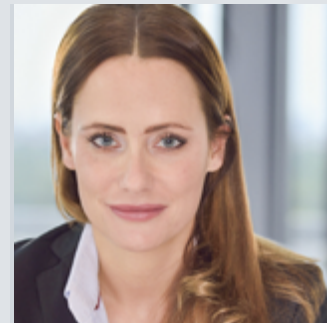
**Norbert Kellner**  
Leiter Verbund-  
und Konsortialgeschäft  
Corneliusstraße 7  
10787 Berlin  
T +49 30 2599 5610  
[norbert.kellner@berlinhyp.de](mailto:norbert.kellner@berlinhyp.de)



**Daniela Vogel**  
Leiterin  
Verbundgeschäft  
Corneliusstraße 7  
10787 Berlin  
T +49 30 2599 5639  
[d.vogel@berlinhyp.de](mailto:d.vogel@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)



**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)



**Florian Huber**  
Verbundbetreuer Sparkassen  
SVB  
Isartorplatz 8  
80331 München  
T +49 89 29194913  
[florian.huber@berlinhyp.de](mailto: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](mailto: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](mailto:peter.loesmann@berlinhyp.de)