„Geschärftes ESG-Zielbild“

Sascha Klaus, CEO der Berlin Hyp, über das Selbstverständnis seines Hauses als nachhaltig agierender Immobilienfinanzierer der Sparkassen-Finanzgruppe.

Herr Klaus, die Berlin Hyp schaffte trotz Corona-Krise ein starkes erstes Halbjahr. Woher kommt das Wachstum bei Neugeschäft und Ertrag?

In der Tat blicken wir bei der Berlin Hyp auf ein gutes erstes Halbjahr zurück. Zins- und Provisionsüberschuss lagen ebenso deutlich über dem Niveau des Vergleichszeitraums wie das Neugeschäftsvolumen. Gleichzeitig ist unser Portfolio weiterhin sehr stabil, wie sich an der niedrigen Risikovorsorge zeigt. Unterm Strich steht nach sechs Monaten ein Ergebnis nach Risikovorsorge von 139 Millionen Euro nach 27 Millionen Euro im Vorjahr. Unser Wachstum im Neugeschäft auf 2,9 Milliarden Euro – davon 2,5 Milliarden Euro echtes Neugeschäft und 0,4 Milliarden Euro Prolongationen – im ersten Halbjahr ist vor allem auf die gute Marktdurchdringung und stabile Kundenbeziehungen zu erstklassigen Adressen zurückzuführen. In der Ergebnisentwicklung schlägt sich dieses ertragreiche Wachstum entsprechend nieder. Beim Zinsüberschuss, der im Jahresvergleich um annähernd ein Drittel zugelegt hat, geht die Entwicklung zu einem großen Teil auch auf die im Rahmen der gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäfte der EZB, TLTRO III, gewährten Zinsermäßigungen zurück.

Kompakt

- Name: Berlin Hyp
- Web: berlinhyp.de
- Kurzporträt: Die Berlin Hyp gehört über eine Erwerbsgesellschaft zu 100 Prozent den deutschen Sparkassen und weiteren Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe. Sie ist seit 2015 selbstständig als Immobilienfinanzierer der Sparkassen-Finanzgruppe und gesellschaftsrechtlich eine direkte Tochter der Landesbank Berlin Holding AG – LBBH.
- Sitz: Berlin

Womit rechnen Sie beim weiteren Geschäftsverlauf bis Ende 2021?

Für das Gesamtjahr 2021 gehen wir von einem Neugeschäftsvolumen aus, das annähernd dem Niveau des Vorjahres entspricht und bei circa sechs Milliarden Euro liegen dürfte. Das ist mehr, als wir bisher geplant hatten. Auch Zins- und Provisionsüberschuss, Risikovorsorge und das Ergebnis vor Gewinnabführung werden sich im Vergleich zur ursprünglichen Prognose besser entwickeln.

Warum rechnen Sie nicht mit mehr Kreditausfällen?

Die Bank verfolgt seit Jahren eine konservative Risikostrategie, die sich in einer sehr hohen Portfolioqualität niederschlägt. Zudem engagieren wir uns nur in wirtschaftsstarken Regionen und arbeiten nur mit bonitätsstarken Adressen zusammen. So verzeichneten wir weder im Jahr 2020 noch im aktuellen Jahresverlauf Kreditausfälle oder Wertberichtigungen aufgrund von Covid-19. Auch die Flutkatastrophe in einigen Regionen Deutschlands im Juli hatte keine nennenswerten Auswirkungen auf von uns finanzierte Objekte.

Weshalb bauen Sie dennoch die Risikopuffer weiter aus?

Wir wollen uns resilient und krisensicher aufstellen. Deshalb nutzen wir die gute operative Entwicklung und unsere Ertragsstärke, um die Kapitalbasis weiter zu stärken. Dies geschieht auch mit Blick auf die stetig anziehenden regulatorischen Anforderungen. Außerdem wollen wir weiter wachsen.

Der Immobilienmarkt in Deutschland gilt als überhitzt. Sie sind Partner von Investoren und Anlegern. Wie lautet Ihre Einschätzung zu Preisen und Renditen?

Aus unserer Sicht muss das sehr differenziert betrachtet werden. Der deutsche Immobilienmarkt war auch in der Pandemie ein Stabilitätsanker. Angesichts des Zinsniveaus sucht sehr viel Kapital nach attraktiven Anlagemöglichkeiten. Die Nachfrage am Immobilienmarkt wird daher auch in den kommenden Jahren hoch bleiben, mit entsprechenden Auswirkungen auf Renditen und Preise. Nichtsdestotrotz sind hier und dort Preisübertreibungen zu beobachten, so dass jedes Engagement mit Blick auf seine nachhaltige Finanzierbarkeit intensiv geprüft werden muss.

Sascha Klaus

ist seit dem 1. Oktober 2016 Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp und außerdem Vorstandsmitglied der LBB Holding. Zuvor verantwortete er als Mitglied des Vorstands bei der Hypothekenbank Frankfurt, ehemals Eurohypo, seit 2012 das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft.

Welche Ihrer Produkte und Dienstleistungen für den Sparkassen-Verbund sind derzeit besonders gefragt?

Die Berlin Hyp hat verschiedene Produkte für die Sparkassen-Finanzgruppe konzipiert – neben dem klassischen Konsortialgeschäft gibt es Immo Schuldschein, Immo Aval, Immo Garant und Beratungsangebote in Risikomanagement und Wertermittlung. Neu hinzugekommen ist Ende 2020 das Produkt Immo Nachrang. Hier wird der gesamte Realkredit durch die Berlin Hyp dargestellt. Die Sparkassen beteiligen sich nachrangig an Teilen eines immer noch sehr konservativen Auslaufs. Unser Anteil beträgt immer mindestens 51 Prozent. Für Sparkassen bietet Immo Nachrang die Chance, ertragreiches Neugeschäft zu generieren und gleichzeitig einen signifikanten Liquiditätsabfluss zu erreichen.

Wie wird sich die Zusammenarbeit mit den Sparkassen weiter entwickeln?

Mithilfe unserer Neuzugänge im Produktportfolio ist es uns gelungen, die Vernetzung in der Sparkassen-Finanzgruppe weiter auszubauen. Aktuell arbeiten wir mit 161 Sparkassen zusammen. In der Rückschau ist das ein Wachstum von mehr als 50 Prozent in den vergangenen fünf Jahren. Das zurzeit an Sparkassen ausplatzierte Gesamtvolumen beträgt rund vier Milliarden Euro. Diesen Pfad wollen wir weiterverfolgen. Produkte und Dienstleistungen müssen konsequent an den Bedürfnissen der Sparkassen ausgerichtet werden. Dazu braucht es intensiven Dialog, der die Hauptaufgabe unserer Verbundbetreuer ist.

Welchen Beitrag leistet die Plattform Immo Digital zu mehr Vernetzung Ihres Geschäfts mit dem der Sparkassen?

Unsere neue Plattform Immo Digital kommt gut bei Sparkassen an. Über die – derzeit nur für Immo-Aval-Transaktionen genutzte – Plattform wurden seit ihrer Inbetriebnahme im September 2020 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von 668 Millionen Euro abgewickelt. Zwei Transaktionen befinden sich noch in der Vermarktung. Bereits 47 Sparkassen

sind heute Immo-Digital-Nutzer. Das positive Feedback der Sparkassen, aber auch unsere eigenen guten Erfahrungen damit haben uns dazu bewogen, zügig in die Weiterentwicklung der Immo-Digital-Plattform zu investieren. Ziel des neuen Releases ist es, Sparkassen ab Ende 2022 die vollständige Immo-Produktpalette über die Plattform anzubieten. Die Plattform erleichtert die Zusammenarbeit auf beiden Seiten, indem sie Medienbrüche vermeidet und alle notwendigen Informationen gebündelt und transparent bereithält.

Mit welchen Zielsetzungen führen Sie die grüne Transformation in Ihrem Unternehmen durch?

Wir wollen der modernste gewerbliche Immobilienfinanzierer Deutschlands werden. Das schließt nach unserer Auffassung den Aspekt der Nachhaltigkeit automatisch ein. Wir wollen den ökologischen Fußabdruck sowohl unseres eigenen Betriebs als auch vor allem unserer Finanzierungen deutlich verringern. Bis Ende 2025 soll etwa ein Drittel unseres Finanzierungsbestands in so genannten Green Buildings liegen. Bereits seit 2016 gewährt die Berlin Hyp für Darlehen für energieeffiziente Green Buildings einen Preisnachlass in Höhe von bis zu zehn Basispunkten. Auch bei grünen Kapitalmarktprodukten wollen wir unsere Pionierstellung als „Erfinderin“ des grünen Pfandbriefs und einer der aktivsten Emittenten in diesem Bereich weiter ausbauen. Aber wir wollen auch den Übergang zu einer nachhaltigen Wirtschaft fördern und finanzieren. Deshalb umfasst unser 2021 weiter geschärftes ESG-Zielbild vier Dimensionen: Nachhaltigkeit im Geschäftsbetrieb, nachhaltiges Geschäftsportfolio, ESG-Risikomanagement und Transparenz. ■

Die Fragen stellte Christian Kemper.