



ESG Talks: Chancen & Hürden im Real Estate Investment Management

Ausgabe #6

Hintergrund der Serie

ESG (Environmental, Social und Governance) gehört zu den wohl meistdiskutierten Themen der Immobilienbranche, getrieben von einem wachsenden Nachhaltigkeitsinteresse der Öffentlichkeit und neuen regulatorischen Anforderungen. Insbesondere Real Estate Investment Manager (REIMs) sind hiervon stark betroffen und sehen sich mit diversen Herausforderungen konfrontiert. ESG erfordert einen breiten Perspektivwechsel in vielen Geschäftsbereichen. Daher untersucht Deloitte im Rahmen dieser Veröffentlichungsreihe, welche Bedeutung dem

Thema ESG wirklich beigemessen wird, welche Ansätze die REIMs verfolgen, wo es Verbesserungspotenziale gibt und was in Zukunft von der Branche erwartet werden kann.

Die Inhalte dieser Serie wurden im Zeitraum zwischen August und Oktober 2021 gesammelt und analysiert. Insgesamt 16 hypothesengeführten Interviews wurden 22 Geschäftsführer und Abteilungsleiter führender europäischer und globaler REIMs mit Standort in Deutschland befragt. Damit repräsentieren die Teilnehmer rund 600 Mrd. € verwaltetes Immobilien-

vermögen. Ziel der Gespräche war es, ein aussagekräftiges Bild der Branche bezüglich des Themas ESG zu erlangen, um neben Herausforderungen und Risiken auch Lösungswege und Chancen aufzuzeigen. Die Interviews wurden anhand von sieben Hypothesen geführt, welche die Teilnehmer in den ansonsten freien Gesprächen zustimmen bzw. ablehnen sollten. Deloitte veröffentlicht nun in regelmäßigen Abständen je einen Point of View als Zusammenfassung der Interviewergebnisse je Hypothese. ➔

Diskussion zur Hypothese #6

„Die Integration von ESG entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist aufwendig und geht zulasten der Gewinne aus Management Fees. Die hier vorhandenen Anpassungsspielräume sind aber überschaubar. Der Effizienzdruck auf das Bestandsgeschäft steigt.“

Die Ergebnisse unserer Interviews, welche wir im Zuge der Hypothese 6 geführt haben, zeigen, dass rund um das Thema Integration von ESG entlang der Wertschöpfungskette und den daraus folgenden Konsequenzen viele unterschiedliche Meinungen unter den Experten existieren.

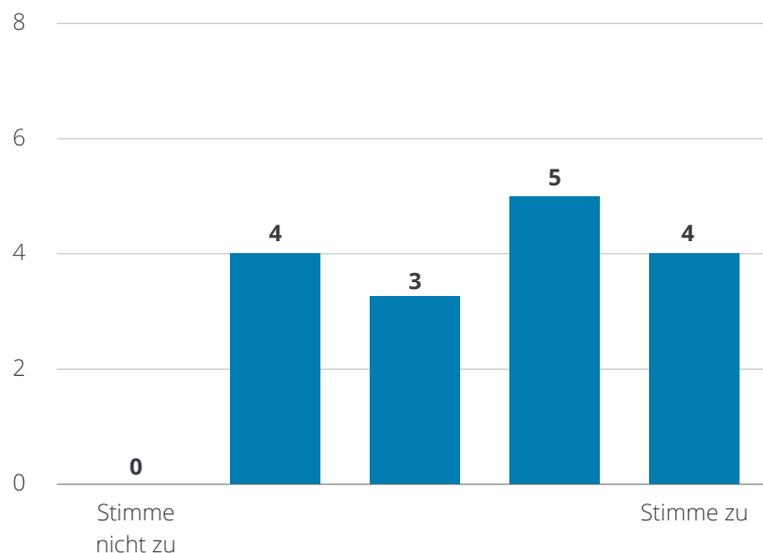
In einem Aspekt herrschte allerdings Konsens: ESG ist gekommen, um zu bleiben und wird sich als zentrale Säule der Regulierung neben die bereits bestehenden Vorschriften eingliedern sowie spezielle Dokumentationsanforderungen mit sich bringen. Investmentmanager finden sich folglich in einer Zwickmühle wieder: Auf der einen Seite müssen sie steigende Anforderungen auf Regulatorik- und Investorenseite erfüllen, gleichzeitig aber die damit verbundenen höheren Kosten kompensieren.

Das Erfüllen der regulatorischen ESG-Vorgaben wird von Investoren in der Zukunft natürlich als Mindestanforderung gesehen werden. Viele haben aber jetzt schon ambitionierte eigene Ziele definiert, die noch einmal über das regulatorische Maß hinausgehen, und weitere werden folgen. Das Thema wird also nicht an Relevanz verlieren und die Umsetzung zunehmend selbstverständlich werden.

Aufgrund der Aussagen der Interviews können wir festhalten, dass die Erfüllung von ESG-Regulatorik und der damit verbundene Mehraufwand für Investment Manager unumgänglich sein werden. Das wirft die Frage auf, wie sich dieser Mehraufwand zusammensetzt und an welchen Stellen Kosten anfallen. Ganz sicher werden die Themen Datensammlung, -auswertung, -aufbereitung und -präsentation im Fokus stehen.

Das Datenmanagement fällt aber nicht nur in den Verantwortungsbereich der Property Manager, sondern auch in jenen der Invest-

Abb. 1 – Die Integration von ESG entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist aufwendig und geht zulasten der Gewinne aus Management Fees. Die hier vorhandenen Anpassungsspielräume sind aber überschaubar. Der Effizienzdruck auf das Bestandsgeschäft steigt.



„Die Einbeziehung von ESG ist ein echtes Verkaufsargument gegenüber Investoren. Wenn Investment Manager sich in diesem Umfeld gut positionieren, kann der Trend eine Chance sein, das Geschäft zu erweitern und damit auch absolut mehr Gebühren einzunehmen.“

Dr. Raphael Mertens, Chief Risk Officer, Global Head of Sustainability, Allianz Real Estate GmbH

ment Manager, die wiederum Performance-bezogene Daten an die Investoren liefern müssen. Unternehmen werden entweder Nachhaltigkeitsbeauftragte anstellen müssen, die die Expertise und die Kapazität haben, sich dieses Themas anzunehmen, was zu einem erhöhten Personalaufwand führen wird, und/oder Berater brauchen, die in diesem Themenbereich versiert sind. Die Integration von ESG-Anforderungen in das

Unternehmen unterliegt außerdem einem längeren Implementierungsprozess. Durch den Aufwand heute wird allerdings – bei richtigem Aufsatz – die Wettbewerbsfähigkeit von morgen sichergestellt.

Demnach besteht neben den Herausforderungen rund um die ESG-Konformität auch Potenzial für Investment Manager. Diese Aussage lässt sich von jenen Unternehmen bekräftigen, die in diesem Themenbereich bereits weiter fortgeschritten sind, da sich bei ihnen ein eindeutig positiver „Sales-Effekt“ erkennen lässt. Sie sind davon überzeugt, dass sich Investment Manager ESG-konform ausrichten werden müssen, um in der Zukunft die besten Produkte anbieten und folglich auch die höchste Rendite erzielen zu können. Zudem sind einige Gesprächspartner davon überzeugt, dass das Thema in der Zukunft Marktbarrieren hervorrufen und jene Teilnehmer vom Wettbewerb ausgrenzen wird, die eine Aufrüstung versäumt haben. Doch wie ist es möglich, dass trotz neuer Kostenstellen am Ende mehr Umsatz für das Unternehmen generiert wird? Unsere Experten haben diesbezüglich unterschiedliche Szenarien identifiziert.

Einige Teilnehmer führten an, dass der Mehraufwand durch ESG-Integration u.a. auch von den Investoren zu tragen ist und sich dies auch in der Praxis, etwa durch erhöhte Fondsmanagement- oder Projektmanagement-Fees bemerkbar machen könne. Andere weisen auf die Möglichkeit hin, zumindest den Teil der ESG-Kosten, welche durch das Property Management ausgelöst werden, auf den Mieter im Zuge der Betriebskosten übertragen zu können.

Zu diesen positiven Visionen für Investment Manager gab es allerdings auch klare Gegenmeinungen. Anstatt die entstehenden Kosten über diverse Fees umzuwälzen, werden sich diese langfristig durch geringere Gewinne bemerkbar machen. Dies könnte Investment Manager in weiterer Folge unter Druck setzen. Insbesondere die Gesprächspartner, die in nachhaltigen Investments einen klaren Markt- und Verkaufsvorteil identifiziert haben, wiesen zudem darauf hin, dass man auch bei gleich bleibenden Fees durch die

Erhöhung der Assets under Management (AuM) absolut mehr Fees vereinnahmen wird. Dieser Hebel kommt aber nur dann wirklich zum Tragen, wenn man die dazugehörigen Prozesse und Datenströme so vereinheitlicht und automatisiert hat, dass die zusätzlichen Investments nicht mit parallel steigenden Aufwänden einhergehen.

Unter all den unterschiedlichen Sichtweisen gab es schlussendlich Übereinstimmung zu einem Punkt. Unabhängig von der Frage, wer schlussendlich die Kosten trägt, ist es essenziell, langfristig zu denken. Denn durch das Erfüllen der ESG-Anforderungen wird auch der Wert der Immobilien sichergestellt, die Immobilie wird also wertbeständiger. Da sich die Fees der Investment Manager auf den Immobilienwert bemessen, sind diese langfristig also nicht nur gesichert, sondern werden auch steigen.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Investment Manager vor einer großen Herausforderung stehen, die auch zu höheren Kosten führen wird. Das Unternehmen und die Produkte ESG-konform zu positionieren, wird notwendig sein, um sich langfristig erfolgreich am Markt zu positionieren. Kleinere Marktteilnehmer sehen sich dabei ggf. mit der Herausforderung konfrontiert, entsprechendes Know-how im Unternehmen aufzubauen, haben aber gleichzeitig oft den Vorteil kürzerer Entscheidungswege. Letztendlich wird ein gutes, sich auf dem neuesten Stand befindliches Portfoliomanagement auch mehr Umsätze generieren, wodurch schlussendlich wiederum höhere Profite für Investment Manager entstehen. Zudem ist davon auszugehen, dass frühzeitige ESG-Investitionen einen positiven Effekt auf die Attraktivität der Produkte und die Immobilienwerte haben werden. So bleiben die REIMs langfristig wettbewerbsfähig und sichern die Margen der Zukunft.

Ausblick

Dieser Point of View ist Teil einer sieben-teiligen Serie. Je Publikation wird eine der im Rahmen der Interviews diskutierten Hypothesen vorgestellt.

Hypothese #1

„ESG ist ein Marketinginstrument. Die Branche stellt ihre Außendarstellung und regulatorische Konformität über das Leisten eines wirklichen Impact.“

Hypothese #2

„Die Summe aller Einzelbemühungen von REIMs reicht nicht aus, um die ambitionierten Klimaziele des EU Green Deal zu erreichen. Konkurrenzdenken und eine fehlende Vertrauensbasis stellen die Branche vor Hindernisse, wenn es um Kollaboration zwischen Mitbewerbern geht.“

Hypothese #3

„Eine ‚Manage to green‘-Strategie kann der REIM nicht allein umsetzen. Die Kollaboration mit Mietern und Dienstleistern ist hierfür unerlässlich. Die konkreten Initiativen fehlen aber noch.“

Hypothese #4

„Das nachhaltigste Gebäude ist das, das nicht gebaut wird.“

Hypothese #5

„Die Kosten von Errichtung, Sanierung und Betrieb von nachhaltigen Gebäuden werden den ökonomischen Nutzen übersteigen. Nachhaltige Investoren werden daher in Zukunft auf Rendite verzichten müssen.“

Hypothese #6

„Die Integration von ESG entlang der gesamten Wertschöpfungskette ist aufwendig und geht zulasten der Gewinne aus Management Fees. Die Anpassungsspielräume sind aber überschaubar. Der Effizienzdruck auf das Bestandsgeschäft steigt.“

Hypothese #7

„Ein ESG Scoring/Rating ist nur so gut wie seine zugrundeliegenden Daten. Die lückenhafte Datengrundlage und das Erfordernis zur Extrapolation stellen REIMs vor große Herausforderungen.“

Teilnehmer

Dr. Nelufer Ansari

Head Strategic & Special Tasks
Swiss Life Asset Managers

Dr. Ulf Bachmann

Managing Director
AXA Investment Managers
Deutschland GmbH

Bernd Bechheim

Head of Asset Management, Real Estate
Global/Member of the Board, Germany
Aberdeen Standard Investments
Deutschland AG

Jens Böhnlein

Global Head of Asset Management
Commerz Real AG

Michael Böniger

Head Business Management Office
Real Estate
UBS Fund Management (Switzerland) AG

Dr. Nicole Braun

Head of Sustainability
Catella Real Estate AG

Enver Büyükarlan

Direktor Transaktionsmanagement,
Vertrieb und Geschäftsentwicklung
Deutsche Investment Kapitalverwaltung AG

Burkhard Dallosch

Geschäftsführer
Deka Immobilien Investment GmbH

Alexander Dexne

Finanzvorstand
Alstria office REIT-AG

Mathieu Elshout

Senior Managing Director
Head of Sustainability & Impact Investing
Patrizia AG

Philipp Henkels

Managing Partner/Geschäftsführer
Art-Invest Real Estate Funds GmbH

Gunnar Herm

Geschäftsführer Front Office
UBS Real Estate GmbH

Viola Joncic

Head of Sustainability
Commerz Real AG

Daniela Jorio

Fachverantwortliche Nachhaltigkeit
Real Estate
UBS Fund Management (Switzerland) AG

Jörg Kotzenbauer

Vorstandsvorsitzender
ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

Dirk Meißner

Vorstandsvorsitzender
Deutsche Investment Kapitalverwaltung AG

Dr. Raphael Mertens

Chief Risk Officer,
Global Head of Sustainability
Allianz Real Estate GmbH

Christoph Mölleken

Managing Director
AXA Investment Managers
Deutschland GmbH

Markus Niedermeier

Geschäftsführer
LHI Group

Clemens Schäfer

Global Co-Head of Real Estate,
APAC & EMEA
DWS

Philipp Schedler

Senior Sustainability Manager
Art-Invest Real Estate Funds GmbH

Christina Uhkötter

Head of Fund Management – Real Estate
Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG

Autoren



Nina Schrader

Partner | Real Estate Consulting
Tel: +49 69 97137 345
nschrader@deloitte.de



Hendrik Aholt

Director | Real Estate Consulting
Tel: +49 211 8772 4117
haholt@deloitte.de



Moritz Lohmann

Senior Manager | Real Estate Consulting
Tel: +49 211 8772 4396
mlohmann@deloitte.de

Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen (zusammen die „Deloitte-Organisation“). DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen, die sich gegenüber Dritten nicht gegenseitig verpflichten oder binden können. DTTL, jedes DTTL-Mitgliedsunternehmen und verbundene Unternehmen haften nur für ihre eigenen Handlungen und Unterlassungen und nicht für die der anderen. DTTL erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Kunden. Weitere Informationen finden Sie unter www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte bietet branchenführende Leistungen in den Bereichen Audit und Assurance, Steuerberatung, Consulting, Financial Advisory und Risk Advisory für nahezu 90% der Fortune Global 500®-Unternehmen und Tausende von privaten Unternehmen an. Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liefern messbare und langfristig wirkende Ergebnisse, die dazu beitragen, das öffentliche Vertrauen in die Kapitalmärkte zu stärken, die unsere Kunden bei Wandel und Wachstum unterstützen und den Weg zu einer stärkeren Wirtschaft, einer gerechteren Gesellschaft und einer nachhaltigen Welt weisen. Deloitte baut auf eine über 175-jährige Geschichte auf und ist in mehr als 150 Ländern tätig. Erfahren Sie mehr darüber, wie die mehr als 345.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Deloitte das Leitbild „making an impact that matters“ täglich leben: www.deloitte.com/de.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte Consulting GmbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), ihr weltweites Netzwerk von Mitgliedsunternehmen noch deren verbundene Unternehmen (zusammen die „Deloitte Organisation“) erbringen mit dieser Veröffentlichung eine professionelle Dienstleistung. Diese Veröffentlichung ist nicht geeignet, um geschäftliche oder finanzielle Entscheidungen zu treffen oder Handlungen vorzunehmen. Hierzu sollten Sie sich von einem qualifizierten Berater in Bezug auf den Einzelfall beraten lassen.

Es werden keine (ausdrücklichen oder stillschweigenden) Aussagen, Garantien oder Zusicherungen hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen in dieser Veröffentlichung gemacht, und weder DTTL noch ihre Mitgliedsunternehmen, verbundene Unternehmen, Mitarbeiter oder Bevollmächtigten haften oder sind verantwortlich für Verluste oder Schäden jeglicher Art, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit Personen entstehen, die sich auf diese Veröffentlichung verlassen. DTTL und jede ihrer Mitgliedsunternehmen sowie ihre verbundenen Unternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen.