



ESG Talks: Chancen & Hürden im Real Estate Investment Management Ausgabe #7

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 #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.“

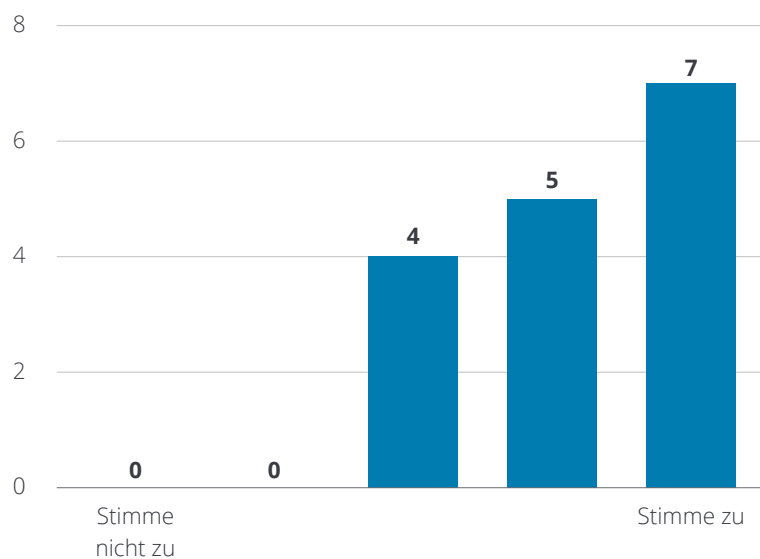
In unserer Interviewreihe hat keine Hypothese so viel Zustimmung erhalten wie diese. Einleitend kann festgehalten werden, dass sich alle Gesprächspartner einig sind, dass die spezifischen Anforderungen an das Berichtswesen zukünftig weiter steigen werden. Dabei wird diese Entwicklung nicht von heute auf morgen stattfinden, sondern einen sukzessiven Prozess darstellen, eng verbunden mit stetigen Adaptierungen sowie neuen Geschäftsmodellen.

Es ist daher wenig überraschend, dass die Mehrheit der Gesprächspartner davon überzeugt ist, dass Daten und deren Auswertung die Grundlage die Entwicklung von nachhaltigen Gebäuden darstellen. Mit der festen Ansicht, dass ohne Datentransparenz kein Fortschritt hin zu „Net Zero“ im Immobilienbereich möglich sein wird, betonen sie die Notwendigkeit, auch jene Daten zu sammeln und auszuwerten, welche (noch) nicht den gewünschten Standard haben und Problemzonen im Immobilienbestand hervorheben. Nur so ist es möglich, den Entwicklungsprozess zu messen und eine tatsächliche Verbesserung zu erzielen.

Die zusätzlichen Kosten, welche durch die Datenerfassung verursacht werden, wirken für viele Unternehmen abschreckend. Im Zuge unserer Gespräche wurde jedoch betont, dass dieser Aufwand neben der reinen regulatorischen Notwendigkeit langfristig auch ein besseres Portfoliomanagement und eine Renditesteigerung für die Objekte zur Folge hat und daher als gewinnbringendes Investment gesehen wird.

Unseren Diskussionen zufolge gibt es beim Thema Datenerfassung derzeit einige Themen, die den Gesprächspartnern Sorgen bereiten: Einerseits wird eine Datentransparenz durch den Regulator gefordert, welche in der Praxis oft nur schwer oder gar nicht umgesetzt werden kann.

Abb. 1 – 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.



„Es muss überlegt werden, wie Mieter incentiviert werden können, um Verbrauchsdaten zur Verfügung zu stellen. Ggf. lohnt es sich, diese im Rahmen der Untersuchungen und Analysen aktiv einzubinden und damit Ergebnisse zu generieren, die sie auch für ihre eigenen Zwecke nutzen können.“

**Christina Uhkötter, Head of Fund Management,
Real Estate, Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG**

Dieses Problem eröffnet sich vor allem dadurch, dass viele Mieter ihre Verbrauchsdaten nicht zur Verfügung stellen wollen. Investment Managern bleibt dann entweder die Möglichkeit, entsprechende Datenlücken zu akzeptieren oder Verbräuche von Allgemeinflächen oder historischen Mieterdaten auf die gesamte Nutzfläche hochzurechnen, was oftmals zu falschen Ergebnissen führt. Neben der fehlenden Transparenz und somit auch Steuerungsmöglichkeit in diesen Beständen führt dies zudem bei den gängigen Scorings zu Punktabzügen. Um dieser Komplikation entgegenzuwirken, sollten die Mieter in die Analysen aktiv eingebunden und Anreize für sie geschaffen werden, die Ergebnisse für ihren eigenen Vorteil nutzen zu können. Die Grundlage hierfür sollte zukünftig eine vertragliche Absicherung sein, welche wiederum durch ein offizielles Regelwerk gestützt wird. Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass die Regulatorik darauf achten muss, nicht nur Pflichten aufzuerlegen, sondern auch Möglichkeiten zur aktiven Gestaltung aufzuzeigen. Solange dies nicht erfolgt ist, sollte im konstruktiven Miteinander zwischen Investment Manager, Property Manager und Mieter eine gemeinsame Lösung angestrebt werden. Gerade im gewerblichen Bereich lassen sich so schon einige Datenlücken schließen.

Des Weiteren stand das Thema rund um standardisierte Vorschriften auf internationalem Level in unseren Gesprächen im Vordergrund. Während ein allgemeiner Konsens über die Notwendigkeit von

einheitlichen Regularien auf EU-Ebene herrschte, gab es vermehrt die Anmerkung, dass auf individuelle nationale Vorgehensweisen und Bestimmungen Rücksicht genommen werden muss. Diese Unterschiede ergeben sich durch verschiedene Klimazonen, aber auch durch das Ausmaß an bestehender Infrastruktur aus erneuerbaren und nachhaltigen Energiequellen sowie bisherigen Systemen und Schnittstellen zur Datensammlung und -aufbereitung. Unter Berücksichtigung dieser Thematiken würde es für viel Klarheit im REIM-Bereich sorgen, wenn ein harmonisierter Marktstandard für Scorings und eine genaue Orientierungshilfe, diese Kennzahlen zu messen, veröffentlicht würde. Dies würde dem derzeit verbreiteten Vorgehen von unternehmensinternen Scorings, die dann meist im Vergleich mit anderen Unternehmen durch die verschiedenen Inhalte und Gewichtungen nicht aussagekräftig sind, ein Ende bereiten und marktfähige Vergleiche ermöglichen.

Der überwiegende Teil der befragten Teilnehmer wies darüber hinaus auf die Wichtigkeit der Qualität der Daten hin. „Actuals“, also echte, verlässlich und zeitnah gemessene Informationen, werden als die beste Art von Daten angesehen. Im Gegensatz dazu stehen Schätzungen und Hochrechnungen, die allerdings meist ein verzerrtes, wenn nicht sogar falsches Bild produzieren. Im Idealfall sind mindestens 90 Prozent der erhobenen Daten eines Gebäudes „Actuals“, womit ein geeigneter Standard an Messungen gewährleistet wäre. Alles in allem gibt es einen eindeutigen Konsens zwischen unseren

Gesprächspartnern, dass die transparente Offenlegung von Gebäudedaten in guten sowie in mittleren bis schlechteren Bereichen unumgänglich sein wird. Nur so können Investoren die Werthaltigkeit einer Immobilie sichern und das „Stranded Asset Risiko“ auf lange Sicht managen.

Fazit

Nach derzeitigem Stand ist das Thema ESG für viele Unternehmen noch Neuland. Die Aufrüstung des gesamten Portfolios mit Vorrichtungen, welche die Messung von Verbrauchsdaten ermöglichen, wie beispielsweise Smart Meters, stellt viele REIMs vor große Herausforderungen. Es ist jedoch unumstritten, dass mittelfristig kein Weg daran vorbeiführen wird. Derzeit gibt es noch viele ungeordnete Verfahren der Messung und die meisten Unternehmen ringen damit, ihre Strategie zukunftsicher aufzustellen, gerade auch über Ländergrenzen hinweg. Datenlücken sowie eventuelle Schätzungen/Hochrechnungen sollten dabei aber in jedem Fall transparent gemacht werden, um im Nachgang Probleme mit den Regulatoren, den Investoren oder der allgemeinen Öffentlichkeit zu vermeiden. Während einige Investment Manager es schaffen werden, die Möglichkeiten der Digitalisierung auch im Kontext von Nachhaltigkeit für sich zu nutzen, wird es andere geben, die genau das verpassen. Es wird in der Zukunft darum gehen, sich besser als der Wettbewerb an neue Gegebenheiten anzupassen und neue Geschäftsmodelle zu erkennen und zu ergreifen.

„Bei der Hochrechnung von Verbrauchsdaten herrscht noch große Unsicherheit. Um die Gefahr zu minimieren, dass geschätzte und tatsächliche Verbräuche stark voneinander abweichen, sollten kluge Ansätze wie z.B. Benchmarking zum Tragen kommen. Das Schlimmste, was passieren kann, ist nämlich, dass man aufgrund falscher Schätzungen denkt, man sei seinem Ziel viel näher, als es in Realität der Fall ist.“

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

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.