

„Der Kostendruck treibt zum Ausweichen aufs S“

Der Transformationsdruck auf die Asset-Manager wächst.
Quelle: stock.adobe.com, Urheber: alphaspirt

Ob Firmen und Finanzmarktspieler es gut finden oder nicht: Die Reportingpflichten rund um die Folgen ihres Verhaltens für Umwelt und Gesellschaft wachsen. Entziehen können sich diesem Berichtsdruck immer weniger Unternehmen und Investoren. Diese geben den Datendruck an ihre Asset-Manager weiter – abzulesen auch am jüngsten Asset Management Report aus dem Analysehaus Bell Management Consultants.



Die Immobilien-Asset-Manager sind zurzeit gut mit der Erfassung von ESG-Daten ihrer Portfolios ausgelastet – denn diese fehlen zunächst und zumeist in der Immobilienbranche. „Eigentlich müssten wir uns schämen“, sagte dieser Tage Dominik Barton, Chef des Investmentmanagers Barton Group, etwas überspitzt auf dem Immobilienkongress P5 in Frankfurt. „Wenn ich eine Maschine im Wert von 15.000 Euro kaufe, kann mir der Hersteller bis zur letzten Schraube ganz genau sagen, was in der Maschine alles verbaut ist.“ Und wie ist das meistens in der Immobilienwirtschaft, wenn man ein Objekt kauft? „Da kann ich schon froh sein, wenn ich die Namen der fünf Mieter kenne.“

Sind die Daten erhoben, fängt die Arbeit erst an – denn ein Datensalat allein reicht nicht: Im nächsten Schritt müssen die nackten Facts & Figures „bewertet und transformiert werden. Am Markt steigt daher die Zusammenarbeit mit Dienstleistern sowie Scoring- und Zertifizierungssystemen“, hat Simon Schneider, Senior Projektmanager Research bei Bell, bei der Auswertung der ausgefüllten Fragebögen für den jüngsten Asset Management Report aus dem Analysehaus Bell Management Consultants gelernt.

Diese Neigung lässt sich auch in Zahlen messen: So ist im Vergleich zur letztjährigen

Befragung die Bereitschaft zur Verfolgung von ESG-Zielen von 69% auf 85% stark gestiegen. Um diese Ziele auch erreichen zu können, gaben 83% der von Bell befragten Asset-Manager an, sich mit externen Dienstleistern zusammenzutun. Im Jahr 2022 waren dazu nur 69% bereit. Auch die Bewertung von Portfolios oder einzelner Objekte durch Scoring-Modelle und Zertifizierer erfreut sich einer steigenden Beliebtheit. Der Anteil derjenigen Asset-Manager mit entsprechenden Ambitionen legte von 60% auf 71% zu.

„ESG im Asset Management – Gebäudetransformation trotz Kostendruck und fehlender Daten?“ hat Schneider seine Zusammenfassung des diesjährigen Bell-AM-Reports überschrieben und nicht ohne Grund ein Fragezeichen dahinter gesetzt. Denn die Antwort lautet wohl eher Jein als Ja. „Eine der größten Herausforderungen der Asset-Manager ist die Transformation ihrer Portfolios hin zu grünen Anlageprodukten. Da diese über E-Faktoren teils mit intensiven Investitionen verbunden ist, treibt der Kostendruck am Markt die Asset-Manager zu einem Ausweichen der Transformation über die S-Faktoren.“ Aus dem gleichen Grund, so Schneider, zeige sich in der diesjährigen Befragung auch eine deutliche Fokussierung der Asset-

Manager auf die Assetklasse Wohnen am deutschen Markt. Der Handel beispielsweise rücke demgegenüber in den Hintergrund.

Immer weiter wachsende Ansprüche der Politiker in Brüssel und Berlin nicht nur an Neubauten, sondern auch für den meist Jahrzehnte alten Bestand lassen Asset-Manager mit ESG-Druck also auf das Spielfeld Soziales ausweichen und die Nutzungsart Wohnen bevorzugen, die vermeintlich per se aufs ESG-Konto einzahlt?

Ganz so verhält es sich dann doch nicht: „Es ist nicht so, dass nun alle Asset-Manager in der Praxis die E-Faktoren aufgeben“, ordnet Sabrina Eckstein, Chief Technical Officer bei Bell, den Befund ein. Dies wäre angesichts der großen Bedeutung von Umwelt- und Klimazielen bis hin zur Kreislaufwirtschaft im Klassifikationssystem der EU-Taxonomie sowie in Scoring-Modellen wie Ecore oder Gresb oder im Crrem-Tool „auch verwunderlich, da die E-Faktoren hier einen wesentlichen Bewertungsanteil ausmachen“.

Trotzdem sei zu beobachten, „wie das S bei den Bestandshaltern immer mehr Interesse weckt und stärker in den Fokus rückt. Etwa durch Themen wie alternative Mobilität beziehungsweise Mobilitätsangebote, Barrierefreiheit, Wohnraumnutzung, Quartiersgestaltung.“

Cashflowrendite verdrängt Wertänderungsrendite

Der Report offenbart aber auch sonst einige Veränderungen im Kosmos der Asset-Manager. Zu den gravierendsten gehört sicher der Zinsschock: 300 Basispunkte wollen nicht nur in den Finanzierungskalkulationen von Projektentwicklern und Käufern verkraftet sein. Sie führen vor allem dazu, dass sich institutionelle Investoren Alternativen wie Anleihen zuwenden – oder häufig mindestens 5% oder besser 6% Rendite für Immobilienengagements sehen wollen. „Das hat zur Folge, dass das aktive Asset-Management und die Cashflowrendite in den Fokus rücken – und nicht mehr die Wertänderungsrendite“, bringt es Eckstein auf den Punkt.

Das Dumme ist, dass gleichzeitig der Nutzermarkt schwächelt, weil zunehmende konjunkturelle Unsicherheiten Firmen bei der Flächenabnahme zögern lassen. Sie scheuen zusätzliche Kosten, die mit einem Umzug verbunden sind. Und so mancher Nutzer fährt angesichts struktureller Veränderungen, zu denen auch, aber nicht nur Homeoffice und mobiles Arbeiten zählen, bei Anmietungen lieber auf Sicht.

Investoren und mit ihnen ihre Asset-Manager stecken in einem Dilemma, weiß Eckstein: „Die Weiterentwicklung der Flächen, Stichwort: CO2-Neutralität, darf trotzdem nicht nachlassen, da sonst mittelfristig Abwertungen drohen. Mieter schauen stärker auf die Nebenkosten.“ **Harald Thomeczek**