

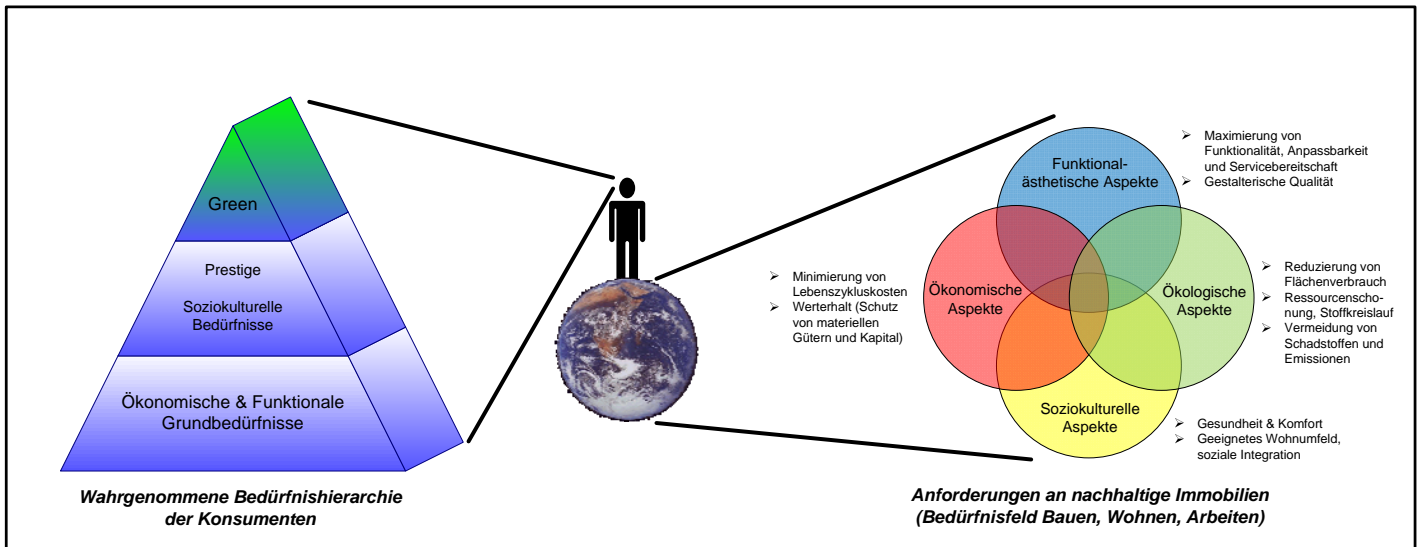
Megatrends jenseits des Green-Building-Hype

Wedigo von Woedtke¹ & Dr. David Lorenz MRICS²

Nach der atemberaubenden Entwicklung der Finanzmärkte in den letzten Monaten gab es auf der diesjährigen Expo Real kaum einen Stand zu sehen, auf dem das Thema Nachhaltigkeit (Sustainability), speziell unter dem Stichwort „Green Building“ nicht groß in Szene gesetzt worden war. Gar von „Grünfärberei“ und „Schönwetterthema“ sprachen da viele Kollegen, denen der Krisenschweiß auf der Stirn stand. Denn auf die konkrete Frage, wie denn mit „Grün“ tatsächlich Geld zu verdienen ist, wurde allenthalben eher zurückhaltend geantwortet. Derzeit sind „Green Buildings“ mit einem Marktanteil von weniger als 1% ein Nischenprodukt.

Zum Beispiel ist beim Thema Energieeffizienz zu beobachten, dass auf der Nachfrageseite eher die Raumkosten (Warmmieten) relevant sind. Es entsteht vielmehr ein Niedrigenergie-Angebotsdruck durch die Dynamik der politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen sowie die Entwicklung der Energiepreise. Konkrete Marktanalysen belegen, dass Mieter, Käufer oder Investoren das Kriterium Energieeffizienz mit wirtschaftlichem Kalkül, durch Vergleich der Energie-, Betriebs- und im weiteren Sinne der Gebäudenutzungskosten abwägen. Auch zeigen aktuelle Untersuchungen des Käuferverhaltens aus den Niederlanden, dass insbesondere im Wohnimmobilienmarkt keine wesentlich erhöhte Zahlungsbereitschaft für Angebote existiert, die mit den Schlagworten „energieeffizient“ oder „ökologisch“ angepriesen werden. Entscheidend sind die Preise. Aufschläge lassen sich jedoch mit Attributen wie höherer Lebensqualität, Komfort und Prestige erzielen. Hieraus ergeben sich klare strategische Leitplanken für die Formulierung erfolgsträchtiger Strategien.

Die Absicht, „Green Buildings“ als energieeffiziente und ökologische Immobilien zu konzipieren und damit Premiumaufschläge zu erzielen, lässt sich nur innerhalb einer Nische erreichen. Die Ursache liegt darin, dass diese Strategie begrifflich nicht die grundlegenden Wünsche und Bedürfnisse der Masse der Marktteilnehmer anspricht. Belege hierzu liefert die quantitative Konsumentenforschung im wesentlich reiferen Bio-Nahrungsmittelmarkt. Hier können weniger als 4% der Bevölkerung mit „Bio“ als Alleinstellungsmerkmal adressiert werden, während 40% der Bevölkerung „Bio“ als „nice-to-have“ und als Teil eines Nutzenbündels betrachten.



Auch die Hoffnung auf ein „Green Building“ Label als entscheidendes Differenzierungsmerkmal ist derzeit aus zweierlei Gründen trügerisch:

1. Es gibt derzeit noch kein einheitliches „Green Building“ Label. Vielmehr sorgt die enorme Vielfalt der international und europaweit vorhandenen Label eher für Verwirrung, als dass die regionale Vergleich- und Übertragbarkeit der verschiedenen Zertifizierungssysteme und Label gegeben ist. In Analogie zum Bio-Nahrungsmittelmarkt zeigt sich, dass Bio-Lebensmittel den Durchbruch vom Nischenprodukt zum heutigen Marktsegment von fast 10 % erst geschafft haben, nachdem eine europaweit einheitliche Sprachregelung für den Begriff „Bio“ und ein amtliches Bio-Warenzeichens etabliert wurden. Bemerkenswert ist auch, dass erst in dieser Folge die Listung von Bioprodukten in den Sortimenten der marktführenden Discounter erheblich ausgeweitet wurde. Solange Kosten und Nutzen der Zertifizierung unklar sind, kann sich eine Entscheidung für ein bestimmtes Label leicht als Wahl mit ungünstigem Kosten-Nutzen-Verhältnis erweisen.

2. Der derzeitige Nutzen eines „Green Building“ Labels ist insbesondere dann besonders fraglich, wenn nicht gleichzeitig konkret messbare Nachhaltigkeitsindikatoren (sogenannte „sustainability key performance indicators“) erfasst, kommuniziert und entlang des Lebenszyklus aktualisiert werden. Das einmalige Abhaken von Checklisten stellt lediglich eine qualitative Momentaufnahme dar; kontinuierliche Verbesserung und Qualitätsmanagement mittels Benchmarking und Performance-Reporting ist so nicht möglich und ist oftmals auch gar nicht vorgesehen. Vor dem Hintergrund eines stetig wachsenden Marktes für nachhaltige Geldanlagen („Socially Responsible Investment“ - SRI) gewinnt jedoch gerade das Thema Performance-Reporting auch in der Immobilienbranche zunehmend an Bedeutung. Im SRI-Markt geht es beim Thema Berichterstattung vor allem darum, dass die Anleger die ökonomischen, ökologischen und sozialen Konsequenzen eines Investments verstehen und vergleichen können. Dies lässt sich bei Immobilieninvestments weniger mit einer einmaligen Zertifizierung als vielmehr mit der Einführung eines Performance-Reporting-Systems bewerkstelligen.

Somit zeigt sich einerseits, dass mit den derzeitigen Aktivitäten zum Thema „Green Building“ zwar ein sicherlich unaufhaltsamer und notwendiger Trend hin zu ökologischen und energieeffizienteren Immobilien bedient wird, dass damit jedoch die grundlegenden Bedürfnisse der meisten Marktteilnehmer nicht angesprochen werden, wenn dies nicht als Nutzenbündel zusammen mit Kriterien wie Lebensqualität, Komfort und Prestige erfolgt. Daneben macht es keinen Sinn wenn auf importierte Labels gesetzt wird, die für einen Markt mit baulichen Qualitätsstandards konzipiert wurden, die mit den hiesigen nicht vergleichbar sind.

Gibt es dennoch Megatrends hinter dem Green-Building-Hype? Und wenn ja, wie lässt sich damit Geld verdienen? Dies wird bei genauerer Betrachtung des Nachhaltigkeitsbegriffs und seiner Übertragung auf das Wirtschaftsgut Immobilie deutlich. Unter dem Begriff „nachhaltige Immobilie“ werden ökologische, langfristig ökonomische, funktional-ästhetische und soziokulturell-organisatorische Aspekte subsumiert. Die Aspekte umfassen neben den reinen Produkteigenschaften auch das entsprechende Handling in der Herstellung von Produkten. In dieser Gesamtheit bilden ausschließlich „grüne“ oder rein auf Ökologie fokussierte Immobilien per 2008 jedoch eher noch eine Nachfragenische. Dem gegenüber haben auf der Nachfrageseite sozial-ethisch ausgerichtete Investmentprodukte das Nischendasein schon lange verlassen. So zählt der SRI-Markt insbesondere in Europa und Amerika zu den am schnellsten wachsenden Anlagemärkten überhaupt. Der gesamte SRI-Markt wird in Europa auf ca. € 1 Billion und in Amerika auf ca. US\$ 2,3 Billionen geschätzt. Derzeit stehen jedoch der Nachfrage SRI-affiner Investoren nur unzureichende Anlageangebote in unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten aufgelegten und gemanagten Immobilienfonds oder REITs gegenüber. Bedenkt man nun, dass gemischte Portfolios zur besseren Risikostreuung und Renditeoptimierung auch Immobilien enthalten sollten und dass der optimale Anteil von Immobilienanlagen am Gesamtportfolio zwischen 10% und 20% betragen sollte, so ergibt sich ein enormes Marktpotential. Daneben lassen sich weitere Nachfrageüberhänge belegen:

- Eine Untersuchung von AAAcon zeigt, dass seit 20 Jahren soziokulturell fokussierte Nachfrageinitiativen in Form Immobilien erwerbender GbR's, Vereine oder kleiner Genossenschaften exponentiell anwachsen. Die Ursache liegt darin, dass für Senioren wie auch Familien Stichworte wie „Gemeinschaft“, „Kinder & Beruf“ oder „Work-Live“ die wichtigsten Entscheidungskriterien bei der Auswahl von Immobilien sind. Obwohl sich hier auf der Suche nach neuen Formen des Wohnens und Arbeitens nachfrageseitig schon lange ein wachsendes Segment jenseits der Nische herausgebildet hat, beschränken sich die Angebote der Immobilienwirtschaft auf wenige Innovatoren. Neben Wohnimmobilien betrifft dies auch den Gewerbebereich, da sich aus dem Wandel zur Informations- und vernetzten Gesellschaft ebenfalls grundlegende Umwälzungen der Arbeits- und Geschäftsmodellrealitäten ergeben.

- Ein zentraler Nachholbedarf zeichnet sich auch bei der wertmäßigen Abbildung nachhaltiger Immobilien und Investments ab. So bezeichnen 89% der von Deloitte vor der Expo Real befragten Personen eine zu geringe Transparenz von Marktwertaussagen (market bzw. fair values) als wichtigstes Problem. Im gleichen Atemzug bezeichnen 78% die Volatilität der angesetzten Marktwerte als zu hoch. Warum 4 von 5 Personen der Immobilienbranche die gegenwärtige Praxis der Immobilienbewertung als nicht „nachhaltig“ genug betrachten, wird in einer seit 2006 laufenden Untersuchung der AAAcon zur „Trefferquote“ verschiedenster Wertgutachten zu deutschen Immobilien analysiert. Ein Vergleich gutachterlicher Marktwertaussagen mit den tatsächlich realisierten Verkaufswerten ergibt, dass rund 50% der Abweichungen jenseits statistischer Muster rein zufälliger Natur sind. Das eigentliche Problem besteht darin, dass die Stabilität der Wertaussagen im Zusammenhang mit den Verwertungsprognosen nicht belegt ist. Weder Ersteller noch Verwender von Wertgutachten verfügen über eine Messzahl und einen dahingehenden Nachweis zur Qualität von Gutachten. Glaube ersetzt Wissen. Dies bedeutet, dass einzelne Glieder der Wertschöpfungsketten in der Immobilienwirtschaft (z.B. Banken und Kreditnehmer) ihre Leistungen (Finanzierung und Sicherheiten) ohne ausreichende Kenntnis der jeweiligen Qualitäten (Marktwerte) austauschen. Hierin besteht eines der größten Entwicklungspotentiale hin zu einer nachhaltigen Immobilienwirtschaft, welches hier im Erhalt von Kapital, Wirtschaftsgütern und natürlichen Ressourcen liegt.

Vor diesem Hintergrund drängt sich bei der Qualitätsmessung ein Vergleich der Immobilien mit der Mobilenwirtschaft auf. Beispielsweise wurde in der Automobilindustrie spätestens seit den 80ern die Beherrschung der Qualitäten für jeden Akteur zur Pflicht. Die Instrumente des Qualitätsmanagements wie Null-Fehler, Parts per Million oder FMEA (Fehler Möglichkeiten und Einfluss Analyse) wurden flächendeckend eingeführt und ihre Beherrschung wettbewerbsentscheidend. Auch die Immobilienwirtschaft steht vor ähnlichen Herausforderungen wie die Automobilindustrie vor 20 Jahren. Globale Finanzströme, die zunehmende Verzahnung der Wertschöpfungskette Planung-Bau-Betrieb-Recycling (Lebenszyklus) und – wie dargestellt – ein immer komplexer werdendes, heterogenes Produktdesign erhöhen die Komplexität der Prozesse drastisch.

Dies stellt in besonderem Maße eine Herausforderung an die Immobilienbewertung dar, welche im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeitsdiskussion sowie sich verändernden Nutzeranforderungen immer anspruchsvoller wird. Konkrete Vorgaben und Empfehlungen, wie mit dieser erhöhten Komplexität bei Marktwertermittlungen umzugehen ist, existieren nicht bzw. befinden sich seitens der internationalen Sachverständigenorganisationen (wie z.B. der RICS) erst in der Entwicklung. Führende Protagonisten der Nachhaltigkeitsdiskussion wie beispielsweise Professor Lützkendorf von der Uni Karlsruhe fordern in diesem Zusammenhang schon lange das Instrumentarium und die Philosophie des Total Quality Management ein.

Dabei geht es nicht nur um eine nachhaltige Ausrichtung der Produkteigenschaften an den Bedürfnissen der Nutzer von Immobilien, sondern insbesondere auch darum, dass jeder Akteur die jeweils realisierte Qualität kennen und darlegen können muss. Bei der Nachhaltigkeitsdiskussion geht es also im Kern darum, dass die größten Chancen der Immobilienwirtschaft bei der Messung und Verbesserung der Produkt- und Prozessqualität liegen.



Wettbewerbsentscheidend ist dabei, wie Qualitäten innerhalb bestimmter Budgets optimiert, gemessen und nachgewiesen werden können. Um auf die Marktwertaussagen zurückzukommen, geht es einerseits darum, wie die Wertbeständigkeit des „Betongoldes“ quantifiziert werden und andererseits wie genau und transparent diese Quantifizierungsaussage überhaupt erfolgen kann.

In der internationalen Szene zur automatisierten Bewertung (z.B. in den Niederlanden) werden entsprechende Methoden schon seit einigen Jahren erfolgreich angewendet. In Deutschland hat die AAAcon ein Modell entwickelt und bereits 2007 implementiert, welches auf einer systematischen Analyse von Fehlereinflussgrößen bei Marktwertaussagen basiert. Das System berechnet für Marktwertaussagen das Vertrauensniveau, welches sich zum Bewertungszeitpunkt unter anderem hinsichtlich eingebrachter Kompetenzen zur Immobilienart und zum Standort, der Qualität und Aktualität der Marktdaten und Objektinformationen sowie den aus den angewandten Berechnungsmethoden resultierenden systematischen Fehlerbandbreiten ergibt. Seit 2007 wurden damit im Produktivbetrieb über 4.000 Immobilien bewertet. Es wird deutlich, dass die Offenlegung der bei einer Bewertungsaussage erzielten Qualität auch genau aufzeigt, wo und mit welchem Effekt nachgebessert werden kann bzw. muss. Dieser „Target-Quality-Effekt“ kann mit den herkömmlichen Ratings und Simulationsverfahren nicht reproduziert werden. Konkret zeigt beispielsweise die Berechnung des Vertrauensniveaus auf, welche zusätzliche Streuung sich bei einer Bewertung durch einen ortsunkundigen oder unerfahrenen Gutachter ergibt.

Das Nutzenpotential der Innovation ist enorm: (1) Bei einem transparent bewerteten Portfolio kann klar zwischen stabilen und labilen Werten differenziert und somit die Wertbeständigkeit aber auch die Wertpotentiale gegenüber Anlegern oder Finanziers belegt werden. (2) Im Ankauf von Immobilien können die Vorkaufkosten gesenkt und systematisch hinsichtlich der benötigten Genauigkeit optimiert werden. (3) Die objektive Qualität der jeweiligen Aussagen wird erhöht, da für eine bestimmte Objektbewertung vom System der jeweils erfahrene Gutachter vorgeschlagen wird. Defizite hinsichtlich bestimmter Kompetenzbereiche können in Ihrer Auswirkung beurteilt werden und durch das Einbeziehen zusätzlicher Expertise „geheilt“ werden. (4) Mit der Kenntnis der Auswirkungen von Defiziten auf die Qualität des Ergebnisses wird die Motivation der Beteiligten zu erforderlicher und permanenter Verbesserung enorm gesteigert. Insbesondere bei dem Versuch, Nachhaltigkeitsaspekte in die Wertermittlung zu integrieren, werden personelle, organisatorische, methodische und instrumentelle Verbesserungspotentiale deutlich.

Mit Nachhaltigkeits-Strategien und Instrumenten lässt sich also die Profitabilität von Immobilieninvestments einerseits durch zielgenaue, marktgerechte Produktdesigns und andererseits durch definierte, messbare Qualitäten und die daraus resultierende Reduzierung von Risikoaufschlägen steigern. Es werden Fehler minimiert, Verbesserungspotentiale aufgezeigt und genutzt und dadurch die Wettbewerbsposition nachhaltig gesteigert.

¹ **Wedigo von Woedtke** ist u.a. geschäftsführender Gesellschafter der AAAcon GmbH mit Sitz in Leipzig. Bei seinen beruflichen Stationen als Bauleiter, Kalkulator, Führungspositionen bei Bauträgern, Vorstand einer Wohnungsgenossenschaft, Systemhäusern und Unternehmensberatung konnte er umfassende Berufserfahrung erwerben. Seit 15 Jahren beschäftigt er sich mit der Entwicklung innovativer Systeme zur Optimierung der Baukalkulation und Immobilienbewertung.

² **Dr. David Lorenz MRICS** ist geschäftsführender Gesellschafter der AAAcon Asset Management GmbH mit Sitz in Gaggenau. Er promovierte am Lehrstuhl für Ökonomie und Ökologie des Wohnungsbaus (Universität Karlsruhe) zur Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in Theorie und Praxis der Immobilienwertermittlung. Neben seiner beruflichen Tätigkeit ist er weiterhin in Forschung und Lehre engagiert. Er leitet die EU Advisory Group on Sustainable Property Investment & Management der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS).