Björn C. Rieger

Klimarisiken: Mit einem strategischen Masterplan vorbeugen!

Auch das zweite Jahr der Pandemie zeigt: Lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien sind bei Investoren äußerst beliebt. Rund 60 Prozent der mehr als 9 Mrd. Euro, die 2021 in Einzelhandelsimmobilien investiert worden sind, entfielen auf Supermärkte, Discounter sowie Fachmarktzentren mit einem hohen versorgungsrelevanten Anteil. Das diese Assetklasse in einer Krisenphase einen stabilen Cashflow liefert, macht sie so attraktiv. Doch gute Anlageprodukte sind rar. Vor allem dann, wenn Nachhaltigkeitskriterien in den Entscheidungsprozess einfließen. Dabei ist mit Blick auf die ESG-Regulierung die Gefahr für Bestandsimmobilien zum „Stranded Asset" zu werden besonders hoch. Das muss jedoch nicht so sein.

Die Europäische Union verfolgt ehrgeizige Klimaziele, denn die Vorgaben wurden im September 2020 noch einmal deutlich verschärft. So geht aus dem EU-Klimagesetz unmissverständlich hervor: 2030 müssen die Treibhausgase 55 Prozent unter dem Wert von 1990 liegen. Das sind 15 Prozentpunkte weniger als ursprünglich geplant. Der Handlungsdruck in allen Sektoren ist mit der Verschärfung der Vorgaben also noch einmal deutlich gestiegen. Den Gebäudesektor stellt das vor enorme Herausforderungen, denn 95 Prozent der Immobilien sind längst gebaut. Klimaschutz fängt also in erster Linie im Bestand an. Parallel dazu etablieren sich „ESG-Kriterien" als Maßstab für nachhaltiges unternehmerisches Handeln. Sie beeinflussen allerdings nicht nur die Anlagestrategien und Investitionsentscheidungen von Immobilieninvestoren, sondern fließen zunehmend auch in die Entscheidungsprozesse von Nutzern ein. Das hat weitreichende Folgen: Objekte, die den Nachhaltigkeitsanforderungen nicht genügen, werden über kurz oder lang durchs Raster fallen. Der Druck auf die Eigentümer von Bestandsobjekten wird somit von mehreren Seiten ausgeübt: dem Kapitalmarkt, den Nutzern und den Regulierern bzw. Gesetzgebern. Auch Eigentümer von Supermärkten, Discountern und Fachmarktzentren müssen sich dem Wertfaktor „Nachhaltigkeit" und den wachsenden Anforderungen des Marktes stellen. Vor diesem Hinter-

grund stellt sich für viele Eigentümer deshalb immer mehr die Frage: Wie lässt sich der Transformationsprozess für das Immobilienportfolio effizient und zielgerichtet gestalten? Ausgewählte Beispiele aus einem dreistufigen „Masterplan zur ESG-Konformität" zeigen auf, wie die Transformation in dieser Assetklasse gelingen kann.

Phase 1 Kostenneutrale Sofortmaßnahmen

Nachhaltigkeit hat viele Aspekte. Ein effektives Energie- und Ressourcenmanagement gehört in jedem Fall dazu. Ein Wechsel zu Anbietern von 100 Prozent nachhaltigem Strom und Gas ist ein erster Schritt, der sich sowohl schnell als auch kostenneutral realisieren lässt und die CO_2-Bilanz umgehend verbessert.

Hinzukommt: Im Lebensmittelsektor Waren zu kühlen, zu beleuchten und die gesamte Verkaufsfläche zu bewirtschaften, ist energieintensiv. So liegt der durchschnittliche Stromverbrauch im Lebensmittel-Einzelhandel bei 318 kWh pro Quadratmeter im Jahr. Um objektspezifisch ein wirksames Nachhaltigkeitskonzept zu erarbeiten, braucht es auch valide Daten. Die gemachten Erfahrungen mit Smart-Metering-Systemen im Büroimmobiliensektor bestätigen: Für ein effizientes betriebliche Energiemanagement sind intelligente Messsysteme ein nützliches und damit unverzichtbares technisches Tool. Denn die generierten Daten machen Verbräuche transparent und helfen so, das Energiemanagement zielgerichtet zu optimieren. Smart-Metering-Systeme lohnen sich also gleich zweifach: ökologisch wie ökonomisch.

Darüber hinaus können Zertifikate eine erste, schnell umsetzbare und wirkungsvolle Sofortmaßnahme zur Kompensation von CO_2-Emmissionen sein. Der Vorteil: Bis zur Ausarbeitung des objektspezifischen „Masterplan zur ESG-Konformität" lässt sich diese Übergangslösung für den Eigentümer durch eine entsprechende Umlage auf den Mieter ebenfalls kostenneutral umsetzen. Die Herausforderung besteht allerdings darin, aus der unübersichtlichen Vielzahl der Angebote, das passende zu identifizieren. Es gehört deshalb zu den Aufgaben eines erfahrenen Property Managements, Eigentümer bei der Auswahl des richtigen Anbieters aktiv zu unterstützen.

Phase 2 Investive Maßnahmen „kostenneutralisieren"

Darüber hinaus können Supermärkte, Discounter sowie Fachmarktzentren durch die Installation von Photovoltaikanlagen die Energiewende unterstützen. Das die Potentiale von größeren Flächen ab 3.000 m^2 bislang noch weitgehend ungenutzt geblieben sind, hat seine Gründe. Insbesondere steuerrechtliche und rechtliche Besonderheiten ließen Kosten-Nutzen-Rechnungen bislang Makulatur werden. Als größte Hindernisse erwiesen sich die Gewerbesteuerpflicht bei der Erzeugung von Strom und die Eintragung der Grunddienstbarkeit. Es zeichnet sich allerdings eine Zeitenwende ab. So treten mittlerweile Investoren auf den Plan, die die Flächen unter anderem anmieten und die Anlagen selbständig betreiben. Über entsprechende Kooperationen eröffnet das Property Management Eigentümern von Immobilienportfolien also auch ökonomisch neue Potentiale, die Rentabilität ihres Invests zu optimieren.

Ähnlich verhält es sich mit dem Aufbau von E-Ladeinfrastrukturen. Supermärkte, Discounter sowie Fachmarktzentren können mit der Installation von Ladepunkten nicht nur einen Beitrag zum Gelingen der politisch und gesellschaftlich gewünschten Mobilitätswende leisten. Es lassen sich darüber auch Erträge generieren, die sowohl dem Handelsunternehmen als auch dem Eigentümer zugutekommen können. Bis 2030 soll der Bestand an Elektrofahrzeugen in Deutschland auf sechs Millionen Pkw anwachsen. Mit dem exponentiellen Anstieg der Zulassungszahlen, nimmt der Bedarf an Ladestationen entsprechend zu. Der Ausbau der öffentlichen Infrastruktur hinkt jedoch gewaltig hinterher. Vielfach fehlt es an Flächen. Supermärkte, Discounter und Fachmarktzentren haben sie. Zwar zählt der Aufbau und Betrieb von Ladestationen nicht zum originären Kerngeschäft eines Händlers. Doch auch für diesen Fall gibt es spezialisierte Drittanbieter, die entsprechende Flächen anmieten. Die Verantwortung für den Aufbau, den Betrieb, die Wartung sowie sämtliche Abrechnungsmodalitäten und Bewirtschaftungskosten lassen sich somit vollständig auslagern. Gleichzeitig gewinnt der Handelsstandort an Attraktivität, was sich in einer Steigerung der Kundenfrequenz niederschlägt. Denn nach wie vor erledigen mehr als zwei Drittel der Kunden ihre Verbrauchseinkäufe mit dem Pkw. Einkaufen mit Aufladen verbinden zu können, bietet ihnen also einen sinnvollen Zusatznutzen. Politische Entscheidungsträger haben die Flächenpotentiale der Handelsstandorte jedenfalls längst identifiziert, in ihre Planungen einbezogen und Fakten geschaffen:

Kurzvorstellung
HEICO Property Partners ist seit über 22 Jahren erfolgreich im Property Management für internationale, institutionelle Kunden tätig. Über 400 Objekte, mit insgesamt 2.500 Mio. qm werden bundesweit mit sechs Niederlassungen betreut. HEICO ist der Spezialist für gewerblich genutzte Immobilien in Deutschland. Im Bereich Facility Management ist HEICO schon seit 1966 erfolgreich am Markt tätig. Neben den Dienstleistungen im Bereich Real Estate bietet HEICO auch Leistungen in den Bereichen Aviation (Aircraft Cleaning und Aircraft Maintenance) sowie HR-Services an.

USPs des Unternehmens
Die Spezialität von HEICO Property Partners sind individuell auf Kundenbedürfnisse abgestimmte Leistungspakete und lösungsorientierte Dienstleistungsansätze für die besonderen Anforderungen gewerblich genutzer Immobilien. Verlässlichkeit, Flexibilität und Kundennähe schätzen Eigentümergesellschaften, Investoren, Asset Management und Finanzpartner im In- und Ausland.

Track Record
Langjährige Kundenbeziehungen unter anderem mit: Universal, UBS, Aberdeen, Union, DWS, KGAL, AEW, Patrizia, GRR, Captiva …

Spätestens ab 2025 sind auch die Eigentümer von Parkflächen mit mehr als 20 Bestandsparkplätzen an Nicht-Wohngebäuden verpflichtet, Ladepunkte zu errichten (GEIG – Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz). Der Aufbau von E-Ladestationen auf Parkflächen an Handelsstandorten ist also keine Frage mehr von „ob“, sondern nur noch des „Wie“. Um Kosten und Aufwand in einem überschaubaren Rahmen zu halten, empfiehlt es sich, eine anstehende Parkplatzsanierung mit der Investition in den Aufbau der E-Ladestationen zu synchronisieren und entsprechend zu budgetieren, damit die Realisierung noch rechtzeitig bis 2025 erfolgen kann.

Phase 3 Die ganzheitliche Betrachtung

Die Qualität eines strategisch ausgerichteten „Masterplans zur ESG-Konformität“ bemisst sich jedoch nicht ausschließlich an Maßnahmen zur Ertragssteigerung. Schlussendlich gilt es aus der Auswertung von Daten und der Bewertung der objektspezifischen Rahmenbedingungen einen konkreten Maßnahmenplan zum Energiesparen und zur Effizienzsteigerung der Immobilie auszuarbeiten und umzusetzen. Dabei kann die Erneuerung der Anlagentechnik im konkreten Fall ebenso eine Option sein, wie Maßnahmen zur energetischen Sanierung. Wenn dafür entsprechende Fördermittel zur Verfügung stehen, sollten diese unbedingt in die Kalkulation einbezogen werden. Zwar haben energieeffizientere Bestandsobjekte einen Vergleichsweise höheren Marktwert, doch müssen sich die Investitionen mit Blick auf die Gesamtnutzungsdauer von Handelsimmobilien auch rechnen.

Wenn man zum Ausdruck bringen möchte, dass es mehrere Optionen gibt, eine Aufgabenstellung zu lösen, heißt es nicht selten: „Viele Wege führen nach Rom.“ Fest steht: Lebensmittelgeankerte Handelsimmobilien ESG-konform zu trimmen, ist nicht zuletzt aufgrund des besonderen Vermieter-Mieter-Dilemmas mit etlichen Herausforderungen ver-

E-Ladestationen auf Parkflächen an Handelsstandorten sind keine Frage mehr „ob“, sondern nur noch „wie und wann“.

Der „ESG-Nutzen“ auf einen Blick

1. Erhalt der Vermietungs- und Transaktionsfähigkeit / Vermarktungsfähigkeit
2. Sicherung der Wertstabilität
3. Generieren von zusätzlichen Ertragspotenzialen
4. Begrenzung von (Klima-)Risiken

bunden. Mit dem nötigen Branchen-Know-how und Fachwissen sind diese jedoch allesamt lösbar! Fest steht aber auch: Um die Nachhaltigkeitsperformance von Objekten und Portfolien unter Berücksichtigung der Taxonomie-Kriterien valide bemessen und vergleichen zu können, müssen noch entsprechende Standards erarbeitet werden, die den unterschiedlichen Handelsformaten Rechnung tragen. Das Erheben von Kennzahlen zur Zukunftsfähigkeit eines Supermarktes, Discounters bzw. Fachmarktzentrums ist in diesem Kontext der erste notwendige Schritt. Eigentümer kommen jedenfalls nicht umhin, ihre Klimarisiken in den Blick zu nehmen. Die Berücksichtigung von ESG-Kriterien werden für Investitionsentscheidungen eine immer größere Rolle spielen. Wer mit einem Nachhaltigkeitsreporting transparent darlegen kann, welche Maßnahmen auf die Zukunftsfähigkeit seiner Immobilie einzahlen, ist im Wettbewerb um Mieter wie potenzielle Käufer klar im Vorteil. ■

DER AUTOR

Björn C. Rieger

Björn C. Rieger, Immobilien-Fachwirt, war zuerst von 1992 bis 1998 als selbständiger Immobilienmakler tätig, bevor er dann bei der HEICO Group einstieg. Dort wurde er 2001 Partner und übernahm 2009 die Geschäftsführung der HEICO Property Partners GmbH und der HEICO Technik GmbH, die er aktuell zu einem Unternehmen mit sechs Niederlassungen bundesweit und einem Umsatz von über 12 Mio. € auf- und ausgebaut hat.

HEICO Property Partners GmbH
Abraham-Lincoln-Straße 20,
65189 Wiesbaden, Deutschland
T.: +49 611 50590 0
bjoern.rieger@heico.de