

Social Impact Investing Initiative PARTNER/-INNEN









NETZWERKPARTNER



NETZWERKPARTNER



Inhalt

Vorwort	6
Danksagung	9
Einleitung	10
Sponsor/-innen	11
1. Stake- und Shareholder-Dialoge	13
2. Kodex, Leitfaden und Studien	23
2.1 Kodex für Social Impact Investing – «Werte. Sinn. Wirkung.»	25
2.2 Praxisleitfaden	27
2.3 Studie «Assetklassen»	30
2.4 Studie «Rendite. Wert. Wirkung.»	33
3. Roundtables	39
3.1 Finanzierung	40
3.1.1 Zielsetzung	41
3.1.2 Status quo	41
3.1.3 Anwendung	42
3.1.4 Beispiel BerlinHyp	43
3.1.5 Zukunft	43
3.2 Investor/-innen	45
3.2.1 Zielsetzung	44
3.2.2 Status quo	46
3.2.3 Anwendung	46
3.3 Sozialträger/-innen	47
3.3.1 Zielsetzung	47
3.3.2 Vorgehensweise/Methodik	48
3.3.3 Ergebnisse	49
3.3.4 Nächste Schritte/Ausblick	49







Impressum

Herausgeber: Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft Leipziger Platz 9 • 10117 Berlin Phone: +49 30 202 1585 55 Fax +49 30 202 1585 29 www.icg-institut.de

Ausgabe: November 2023

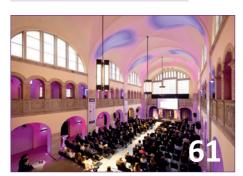
Projektleitung: Karin Barthelmes-Wehr

Redaktion: Karin Barthelmes-Wehr, Prof. Dr. Thomas Beyerle, Natalie Bräuninger, Prof. Dr. Kerstin Hennig, Werner Knips

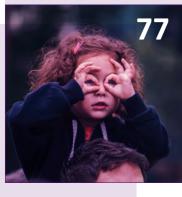
Titelbilder: Adobe Stock, unsplashed **Bilder:** Rui Camilo Photography (CR DAY, Award), Axel Schulten (ImAward 2022) Becker & Kries (Portrait Frensch), Kauffmann Lichthelden (Portrait Jeglinski) Adobe Stock, unsplashed











3. Round	dtables	
3.4 St	ädte & Kommunen	50
3.	4.1 Zielsetzung	5
3.	4.2 Entwicklung von Zertifizierungen und Qualitätskriterien	5
3.	4.3 Entwicklung eines Werkzeugkastens für Städte und Kommunen	52
3.	4.4 Entwicklung eines «Kodex» für Städte und Kommunen	52
3.5 Sa	akralbau	53
3.	5.1 Zielsetzung	54
3.	5.2 Vorgehensweise/Methodik	55
3.	5.3 Ergebnisse	5
3.	5.4 Nächste Schritte/Ausblick	58
3.6 «\	Werte. Sinn. Wirkung.»	58
3.	6.1 Ausgangslage	58
3.	6.2 Zielsetzung	59
3.	6.3 Vorgehen	59
3.	6.4 Redaktionsphase	60
3.	6.5 Ergebnis	60
3.	6.6 Ausblick	60
4. Komn	nunikation und begleitende Events	63
4.1 Co	orporate Responsibility Day	63
4.2 Th	ne German Real Estate Summit	6
4.	2.1 Kommentar zum Summit	66
4.	2.2 Tetranomics Workshop	6
4.3 Pı	ressespiegel	70
4.4 In	nmobilienmanager Award 2022	72
5. Real E	Estate Social Impact Investing Award	73
6. Schlu	sswort und Ausblick	7
ICG Glos	ssar zu «Social Impact Investing»	83
Abbildu	ngsverzeichnis	86

MOR-WART

Vorwort



Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Vorstandsvorsitzende des ICG

Das Institut für Corporate Governance (ICG) steht für "Good Governance". Wir verstehen uns als Vordenker/innen für notwendige Veränderungen, um Standards, Werte und Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft weiter zu entwickeln. Mit diesem Auftrag widmen wir uns den Transformationsthemen dieser Dekade im Kontext von ESG. Mit der Social Impact Investing-Initiative (SII) greifen wir insbesondere die gesellschaftliche und soziale Veränderung auf und hinterfragen, welchen messbaren Beitrag die Immobilienwirtschaft für das "S" in ESG leisten kann und welche "G"-Themen in diesem Zusammenhang relevant sind.

Mit SII 2.0 haben wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern und interessierten Stakeholdern aus den verschiedensten Perspektiven der Nutzungs- und Wertschöpfungskette die ersten Überlegungen fortgeführt, um die Entwicklung der Branche bei der Gestaltung der sozialen Transformation voranzutreiben und Kapitalströme in diese nachhaltige Art des Investierens (Impact Investments) zu lenken. Dabei haben wir nicht nur die Bedürfnisse der Branche und der Nutzer/-innen analysiert, sondern auch gesellschaftliche und soziale Entwicklungen und viele Stakeholder, die daran beteiligt sind, eingebunden. Die Attraktivität von Social Impact Investments und die Art von Social Impact Projekten, die wir im Rahmen unseres neu geschaffenen SII-Awards mit unserer diversifizierten Jury auswählen konnten, hat viele begeistert.

Natürlich muss sich die Immobilienwirtschaft vielen aktuellen Herausforderungen stellen und ihre Geschäftsmodelle an neue Anforderungen anpassen. Doch auch die Gesellschaft verändert sich: die Art zu arbeiten, die Art

Jenseits von Absichtserklärungen

Positionierung für mehr Social Impact in Deutschland

zu wohnen und zu leben. Dabei wird immer deutlicher, dass die aktuellen Konflikte und Krisen, die demografische Entwicklung, aber auch der kulturelle Wandel in immer schnelleren Zyklen eine verändernde Welt schaffen und damit eine soziale Transformation forcieren.

Die Immobilienwirtschaft kann diesen Wandel positiv unterstützen, denn die gebaute Umwelt schafft den Lebens-, Arbeits- und Erlebnisraum. Es wird Zeit, die sozialen Komponenten zu integrieren, die Kriterien zu bestimmen und geeignete Messgrößen zu entwickeln. Die Europäische Union hat mit der Entwicklung der Social Taxonomy begonnen und die Diskussion zum vorliegenden Entwurf hat deutlich gemacht, dass hier noch einige Entwicklungsarbeit zu leisten ist. Diese Chance haben wir aufgegriffen und mit unseren Diskussionen in den Taskforces sowie unseren Studien zu Assetklassen und Renditen gezeigt, dass wir vielfältige Hebel bedienen können und sollten.

Nicht nur das Gebäude selbst kann anhand sozialer Kriterien je nach Nutzungsklasse gemessen werden, auch die Einbindung der Bedarfe des Umfelds bis hin zur Integration in ein Quartier finden Berücksichtigung. Von besonderer Bedeutung war aber die Einbindung der "Workforce", der "Consumer" und der "Society". Der menschliche und gesellschaftliche Faktor, die Bedürfnisse der Mitarbeitenden oder Nutzer/-innen sind in besonderer Weise eingeflossen und haben neue Perspektiven eröffnet. Das daraus entwickelte Scoring Modell 2.0 kann die Einordnung und Bewertung der Projekte je nach Assetklassen unterstützen. Mit der Studie zu den sozialen Kriterien verschiedener Assetklassen und der Mitwirkung der Professionals der Branche in einer Vielzahl von Taskforces ist es gelungen,

Indikatoren und Bewertungsraster zu entwickeln, die den Leitgedanken der Transformation vermitteln. Mit den Diskussionen und der Studie zu Renditen unter Mitwirkung von Investor/-innen und Finanzierer/-innen konnten Abhängigkeiten bei den sozialen Kriterien aufgezeigt werden, die den Mechanismen bei den ökologischen Kriterien durchaus ähnlich sind. Die gesellschaftlichen und sozialen Mechanismen sind zwar noch nicht regulatorisch fixiert, aber die Wirkung zeigt sich schon heute bei der Genehmigung von Projekten und der Bewertung der Immobilien. Diese Effekte sind auch dann zu spüren, wenn es um das Interesse der Investierenden und die Bereitschaft der Finanzierenden geht. Akzeptierten und geschätzten Mehrwert schaffen geht auch mit zusätzlicher gesellschaftlicher und sozialer Wirkung.

Mit besonderem Interesse waren auch Städte und Gemeinden eingebunden, deren gesellschaftliche und soziale Herausforderungen derzeit groß sind. Die Wirkung in und auf ein Quartier stand dabei im Mittelpunkt, auch unter der Prämisse, dass die Transformation unserer Innenstädte gerade erst am Anfang steht. Neue Herausforderungen, veränderte Bedürfnisse, gesellschaftlicher und arbeitstechnischer Wandel bei gleichzeitig knappen Kassen sind nur einige der Stichworte, die dabei eine Rolle spielen. Ein guter Grund, soziale und gesellschaftliche Komponenten bei der Weiterentwicklung des Umfelds und bei Konzeptvergaben zu priorisieren.

Auch wenn viele Punkte adressiert wurden, stehen wir noch vor weiteren Anpassungen. Neben "Climate positive" wird auch "Nature positive" mehr Raum einnehmen und zu Verbesserungen im Umfeld durch "Protected areas" und "Urban Greening" führen, wiederum auch mit gesellschaftlichem und sozialem Nutzen.



Werner Knips, Gründer der Social Impact Investing-Initiative sowie Gründer und stellv. Vorstandsvorsitzender des ICG

Darüber hinaus stehen Unternehmen vor neuen "Governance"-Herausforderungen durch die europäische Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Die Offenlegung des Umgangs mit Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen wird zu einer Anpassung bisheriger Leitgedanken führen. Mit der Studie «Werte. Sinn. Wirkung.» werden wir die neuen Regeln zur nicht-finanziellen Berichterstattung aufgreifen und den Mindset der Unternehmen und ihren Antrieb hinterfragen. Durch die Kopplung von finanziellen und nicht-finanziellen Daten wird deutlich werden, wer nachhaltig - im Sinne aller ESG Kriterien wirtschaften kann und gleichzeitig erfolgreich ist. Dabei werden nicht nur Shareholder Interessen von Bedeutung sein, auch Stakeholder werden einzubinden sein. Eine interessante Mischung, die es zukünftig zu beherrschen gilt. Mit dem richtigen Mindset, mit dem Blick auf Wirkung und Werte stehen die Chancen gut, um mehr Kapital bei guten Konditionen in Social Impact Investments zu leiten.

Wir danken allen Beteiligten sehr, dass sie sich auf die neue Art des Denkens eingelassen haben und mit ihrem Wissen sowie ihrer professionellen Einschätzung neue Impulse gesetzt haben. Nun gilt es diese Ergebnisse umzusetzen und in neue Projekte, Zertifikate, Anlagestrategien und Finanzierungskonditionen, aber auch das Management von Unternehmen einzubringen.

Jenseits der Absichtserklärungen wird etwas Neues entstehen – ein neues Denken und ein neues Handeln, ein neues Wirken -, um glaubwürdig und vertrauenswürdig zu bleiben. Es ist an der Zeit, zu dem zurückzukehren, was Unternehmen tun, wenn sie am erfolgreichsten sind - nämlich Verantwortung für messbare finanzielle und nicht-finanzielle Leistungen und Wirkungen zu übernehmen.

Willkommen im «Club der Guten»!

Der "Club der Guten" – das klingt jetzt vielleicht etwas idealistisch, aber es kommt aus meiner tiefsten Überzeugung. Die Notwendigkeit zur Veränderung, die Notwendigkeit für ein gutes Mindset war nie so evident wie heute. Denn dass unser Planet immer mehr an seine Grenzen stößt, ist unübersehbar. Der Klimawandel ist mittlerweile auch bei uns in Deutschland angekommen. Die Schere zwischen Arm und Reich geht weiter auseinander, der gesellschaftliche Zusammenhalt schwindet. Vor diesem Hintergrund kann Wirtschaft nicht weiter so agieren wie in den letzten 70 Jahren, in denen Gewinne privatisiert und Kosten sozialisiert wurden. Mit Sicherheit handelt der allergrößte Teil unserer Immobilienunternehmen nach den Grundsätzen des ehrlichen Kaufmanns. Und nur ein klei-

6

ner Bruchteil nutzt das Geschäft, um am Rande der Legalität oder auch darüber hinaus ihren Profit zu maximieren. Aber leider prägt dieser Teil der Marktteilnehmer/-innen überproportional das Image unserer Industrie bei Beteiligten und Betroffenen sowie weiten Teilen der Öffentlichkeit – auch genannt unseren Stakeholdern.

Wie könnte die Lösung für diese komplexen Probleme aussehen?

Wie kommen wir weg vom Shareholderhin zum Stakeholder-Value?

Und wie gelingt es uns, Wirtschaft neu zu denken – und das in einer der größten Immobilienkrisen der letzten Jahrzehnte?

Kurzfristig geht es derzeit für viele Immobiliengesellschaften darum, gut durch die Krise zu kommen. Für einige geht es ums nackte Überleben. Dennoch – oder gerade darum - ist jetzt die Zeit für ein neues Denken und Handeln, um die Zukunft zu sichern. Denn wir werden diese oben benannten Multikrisen nicht mit den gleichen Instrumenten lösen können, die Teil des Problems sind. Nein, wir benötigen mittel- und langfristig neue Business Modelle, welche Nachhaltigkeit als ein gleichwertiges Unternehmensziel definieren. Mit Produkten und Dienstleistungen, die ökologischen Standards sowie den Erwartungen von Shareund Stakeholdern entsprechen. Mit Social Impact Investments, in denen ökologisch orientierte Gebäude einen definierten und messbaren sozialen bzw. gesellschaftlichen Nutzen stiften sowie eine angemessene Rendite für den Investor generieren. Und last but not least - mit Mut, Kompetenz und Haltung für eine erfolgreiche Umsetzung.

Das Institut für Corporate Governance (ICG) steht – wie schon der Name sagt - für "Good Governance", für werteorientierte, nachhaltige Unternehmensführung. Das bedeutet: Wir sind ein Wegbegleiter für Unternehmen, welche sich dem neuen Wirtschaften verpflichtet fühlen. Das vorliegende Handbuch ist die Gesamtdokumentation des Prozesses, an dem über 100 Share- und Stakeholder in den letzten drei Jahren mitgewirkt haben, soll interessierte Immobilienunternehmen auf ihrem Weg der Transformation unterstützen sowie Beteiligte und Betroffene über eine neue Art der Zusammenarbeit informieren und einbinden. Sie finden auf den nächsten

Seiten und Kapiteln alle Resultate unseres bisher in zwei Stufen gegliederten Projektes (SII 1.0 und SII 2.0). Dazu gehören der Praxisleitfaden zum Social Impact Investing, der im Frühjahr 2021 erschienen ist, das Analyserasterund Messmodell zur Messung des Social Impacts (in acht Immobiliennutzungsklassen) sowie ein neuer Bewertungsansatz, der die Grundlage einer neuen erweiterten Renditedefinition darstellt.

Zudem finden Sie in diesem Handbuch die zusammenfassenden Berichte unserer Roundtables und begleitenden Veranstaltungen.

Entstanden ist ein professioneller Social Impact Investing Werkzeugkasten - ein Nachschlagewerk - für die gesamte Branche und ihre Stakeholder. Gut zu wissen: Dieses Handbuch erscheint im Herbst 2023 zum ersten Mal, sowohl in der Print- als auch der Digitalversion. Aber genauso wie sich die SII-Initiative weiterentwickelt, so werden wir auch dieses Handbuch ständig fortschreiben.

Wir danken unseren Sponsoren und allen Beteiligten sehr, dass sie sich auf die neue Art des Denkens eingelassen haben und mit ihrem Wissen sowie ihrer professionellen Einschätzung neue Impulse gesetzt haben. Vor allem auch ein großes Dankeschön an Susanne Eickermann-Riepe und an unsere Geschäftsführerin Karin Barthelmes-Wehr sowie an ihr Team für die kompetente und unermüdliche Unterstützung.

Ganz besonders möchten wir Ihnen und Euch unseren neuen Kodex ans Herz legen. Den "Social Impact Investing Kodex" (s. Seite 25 und 26). Wir wissen: Es gibt bereits zahlreiche, nachhaltige agierende Unternehmen, die das neue Geschäftsmodell des Social Impact Investment verfolgen. Und genau für diese Unternehmen und diejenigen, die für verantwortungsvolles, nachhaltiges Wirtschaften stehen, haben wir den neuen Kodex als Leitfaden entwickelt. Unternehmen, die sich darunter versammeln, unterscheiden sich im Markt und positionieren sich entsprechend. Unternehmen, die sich dazu committen, wissen, dass Werte, Sinn und Wirkung Voraussetzungen für erfolgreiches, unternehmerisches Handeln sind. Und dass genau diese Werte, Sinnhaftigkeit und diese sichergestellte Wirkung sowie ein konsequentes Handeln in der Praxis Vertrauen schaffen und eine neue Art des Miteinanders ermöglichen. Des Miteinanders zwischen Vertreter/-innen von Städten und Kommunen, der Politik, der Sozialverbände, Mieter/-innen, Nutzer/-innen sowie Vertreter/-innen der Zivilgesellschaft.

Danksagung



Karin Barthelmes-Wehr, Geschäftsführerin des ICG

Die Ergebnisse, die wir mit dem vorliegenden Handbuch der gesamten Immobilienwirtschaft zur Verfügung stellen, wären unmöglich gewesen ohne die vielen Menschen, Unternehmen und Organisationen, welche die Idee von Immobilien mit sozial-gesellschaftlicher Wirkung mittragen. Denn hierfür bedarf es nicht nur finanzieller, sondern auch personeller und organisatorischer Ressourcen.

Zuallererst möchten wir uns daher bei unseren Sponsoren bedanken, ohne die die Social Impact Investing-Initiative nicht möglich wäre (vgl. S. 11 und 12). Viele Top-Vertreter/-innen dieser führenden Unternehmen arbeiten außerdem intensiv in den diversen Handlungssträngen mit.

Besonderer Dank gilt des Weiteren der gesamten, mit wichtigen Stakeholdern besetzten, Jury unseres Real Estate Social Impact Investing Awards mit ihren beiden Vorsitzenden Prof. Dr. Kerstin Hennig und Dr. Andreas Rickert. Gerade Prof. Dr. Hennig bringt sich seit langem sehr intensiv ein - nicht nur in der Strukturierung der Jury-Arbeit, sondern auch in der wissenschaftlichen Begleitung unserer verschiedenen Studien zum Thema soziale Wirkung bei Immobilien aller Nutzungsarten oder der Berechnung einer sozialen Rendite (gemeinsam mit Prof. Dr. Dirk Schiereck). Nicht zuletzt zeichnet sie sich – gemeinsam mit Prof. Dr. Thomas Beyerle (bei dem wir uns ebenfalls herzlich bedanken) – auch für die Redaktion dieser Gesamtdokumentation verantwortlich.

Darüber hinaus engagieren sich eine Reihe von Experten/innen und Ratgeber/-innen im Rahmen des Projekts. Hier

Gestartet sind wir als Initiative – jetzt sind wir eine Bewegung!

möchten wir vor allem Sebastian Kreutel und sein Team von PwC nennen, Prof. Dr. Günther Bachmann sowie Jakob Bauereis von KPMG, ebenso wie die Beratungshäuser Phineo gAG, :response und ifok GmbH, die ihre Kompetenz im Bereich "Vernetzung" zu den Stakeholdern und Social Business einbringen. In der Kommunikation unterstützten Martina Rozok und Miriam Beul die Initiative.

Ohne den großen persönlichen Einsatz unseres stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden Werner Knips, der die Social Impact Investing-Initiative ins Leben gerufen hat und seitdem leitet, wäre das gesamte Projekt unmöglich gewesen. Ihm ist es zu verdanken, dass sich viele der Leuchttürme der Branche und ihre jeweiligen CEOs der Bewegung angeschlossen haben. Er bringt sich in eine Vielzahl der Handlungsstränge intensiv ein, motiviert Mitstreiter/-innen und führt professionelle Arbeitsergebnisse zusammen.

Auch unsere Vorstandsvorsitzende des ICG und Co-Leiterin der Initiative, Susanne Eickermann-Riepe, ist unerlässlich für das Projekt. Mit ihrer jahrzehntelangen, tiefen Marktkenntnis und ihrer Expertise für Studien und Marketing hat sie maßgeblich zum Erfolg beigetragen.

Zuletzt muss und möchte ich meinem Team danken. Die Kolleginnen in der Geschäftsstelle des ICG haben die vielen Arbeitskreise, Round Tables, Studien, den Corporate Responsibiliy Day, den Award und so vieles mehr organisiert, koordiniert und begleitet. Ohne sie wäre die Social Impact Investing-Initiative undenkbar. Danke, you're the best!

Einleitung







Prof. Dr. Thomas Beyerle, Catella

Die soziale Verantwortung unserer Branche ist das Gebot der Stunde. Die Erwartungshaltung der Gesellschaft ist hoch, aber auch der Wunsch der Immobilienwirtschaft sich hier stärker zu engagieren, wird zunehmend sichtbar. In der vielschichtigen Wertschöpfungskette findet der Dialog mehr denn je statt. Doch sofort stellen sich zwei Fragen: wie wird Verantwortung eigentlich gemessen und wie verläuft es mit der operativen Umsetzung?

Fragen, die berechtigt sind, zumal es nicht bei Pilotprojekten bleiben soll. Dass es möglich ist, Wertschöpfung und Rendite zusammenzubringen lässt sich – zumindest in der Finanzdienstleistungsbranche - eindrucksvoll belegen. Zwar ist dort auch nicht alles "grün was glänzt", doch die Immobilienwirtschaft kann hier Nachholeffekte realisieren.

Mehr noch: es gibt kaum noch eine Umfrage unter Corporates zu den marktverändernden Zukunftsthemen, bei welcher das Thema ESG und soziale Verantwortung nicht unter den TOP 3 platziert ist. Arbeitsgruppen, welche Standards und Marktgängigkeiten ausloten, sind überall entstanden. Vor allem der Aspekt des Kapitalflusses in die Immobilienvehikel bzw. -assets ist hier von hohem Interesse. Klar, der disruptive Megatrend ESG ist aus der Wirtschaft, wie wir sie aktuell kennen, nicht mehr wegzudenken. Gerade für die Immobilienbranche, als eine der Haupt-CO2-Emittenten, ist das nachhaltige Wirtschaften mittlerweile kein "Wettbewerbsfaktor" per se mehr, es ist strategisch überlebenswichtig geworden.

Dabei unterstützt das Social Impact Investing. Es ist der verantwortungsvolle Umgang beim Investieren von Kapital, so einfach scheint zumindest die Erklärung. Entwirrt man allerdings die Anglizismen steht Impact Investing für eine Investmentansatz, der ein wirkungsorientiertes, sozial geprägtes Investieren in den Mittepunkt des Handelns stellt. Er geht folglich über die reine Orientierung

an Rendite und Risiko hinaus. Dabei sollen positive soziale bzw. ökologische Wirkungen möglichst direkt, intendiert und messbar sein. Es geht um eine quantifizierbare positive gesellschaftliche und/oder ökologische Wirkung. Und ganz wichtig: Impact Investing geht nach dieser Definition über die bisherigen CSR, ESG- oder SRI-Ansätze hinaus. Aus der Freiwilligkeit seit dem Beginn der CSR Aktivitäten Mitte der 2000er Jahre wurde dann die Selbstverpflichtung nach ESG – und heute die ökonomische Messbarkeit. Zwar steckt die Umsetzung erst am Beginn der Evolution, doch mit dem "neuen" Ziel der De-Karboniserung wird die Messbarkeit der Zielsetzung mit den Händen greifbar.

Soziale Nachhaltigkeit als Performance-Kriterium wird in der Immobilienwirtschaft immer entscheidender, nicht zuletzt, da die Finanzierung und somit die Fremdkapitalkosten für grüne Unternehmen vergleichsweise günstiger und einfacher werden. Der messbare Erfolg auf der Kapitalmarktebene wird sich dabei aber deutlich schneller einstellen, als wir es auf der Objektebene erwarten dürfen – und das unter Abgleich sozialer Belange.

Denn es geht um gemeinsames Verständnis: Menschen mit ihren sozialen Prägungen in unterschiedlichen Gesellschaftsformen sind maßgeblich daran interessiert, eine lebenswerte Umwelt zu schaffen. Die "Umwelt" findet primär in Gebäuden statt – doch ohne "sozial" funktioniert es nicht. Unser Handbuch unterstützt hier diesen Weg ...

Sponsor/-innen Social Impact Investing Initiative 1.0

PREMIUM PARTNER/-INNEN







GOLD PARTNER/-INNEN























SILBER PARTNER/-INNEN









Sponsor/-innen Social Impact Investing Initiative 2.0

PREMIUM PARTNER/-INNEN













GOLD PARTNER/-INNEN























INTERBODEN





SILBER PARTNER/-INNEN

nuveen







ampega.



APLEONA



(11)

ART INVEST









CA IMMO

URBAN BENCHMARKS.

STAKE-UND SHARE-HOLDER DIALOGE



1. Stake- und Shareholder-Dialoge

Investieren mit Wirkung, das sog. Impact Investing stellt kein neues wirtschaftliches Konzept dar. Die Bezeichnung "Impact Investing" trat während eines Events der Rockefeller Foundation 2007 zum ersten Mal auf, bei dem ausgewählte Investor/-innen einen neuen Investitionsansatz zu definieren versuchten, der mehr als nur finanzielle Rendite generieren kann. Dass die Player der Finanz- und Immobilienwirtschaft nicht nur altruistisch handeln, kann nicht erwartet werden, jedoch hat die Finanzkrise 2008 auch aufgedeckt, dass das finanzwirtschaftliche System dringend reformiert werden musste. Sie veranlasste das Überdenken von Wirtschafts- und Finanzmodellen mit dem Ziel, ein nachhaltiges, wirtschaftliches Umfeld zu schaffen und die Reputation der Finanzunternehmen (auf Einzelbasis) und des Finanzsystems (insgesamt) wiederherzustellen.

Diese Ansprüche prägen auch allgemein die Corporate Social Responsibility (CSR) von Unternehmen, Social Responsible Investments und philanthropische Investitionen. Die Möglichkeiten, die Immobilienentwicklung und -investition neu zu konzipieren und mit den lokalen Bedürfnissen und Prioritäten zu verbinden und gleichzeitig gesetzliche sowie regulatorische Rahmenbedingungen nachhaltig zu erfüllen, sind weltweit in den Vordergrund gerückt; hierbei wird zunehmend eine alleinige Fokussierung auf die finanzielle Rendite hinterfragt. Zu den Akteur/-innen gehören primär zwei Gruppen: die Shareholder, somit die Eigentümer/-innen und Aktionäre/-innen, haben ein intrinsisches Interesse an der zielorientierten Entwicklung ihrer Unternehmen. Stakeholder, Personen oder Institutionen, die einen "Stake", also ein Interesse oder einen Anspruch an ein Unternehmen haben, können und haben durchaus einen Impact auf das Unternehmen. Eine strukturierte Form der Auseinandersetzung mit den Stakeholdern zu führen, ist Teil von CSR. Wesentlich hierbei ist, in einem diskursiven Prozess strukturierte Gespräche zu führen, um Interessenskon-

stellationen festzustellen – jedoch noch ohne über das Gespräch hinausgehende Verpflichtungen.

Der Stakeholder-Dialog als wertvolles Instrument der Corporate Social Responsibility wurde durch das ICG, als externe, unparteiische Organisation, zur Thematik "Social Impact in der Immobilienwirtschaft" 2022 mit den Stakeholdern zu den Fokusgruppen "Stadt der Zukunft" (Arbeitsgruppe 1), "soziale Einrichtungen" (Arbeitsgruppe 2) und "bezahlbarer Wohnraum" (Arbeitsgruppe 3) ins Leben gerufen. 2023 wurde, auf expliziten Wunsch der Teilnehmer/-innen dieser ersten Runde, ein Diskussionsformat mit Stake- und Shareholdern zum Schwerpunkt "Quartiere gemeinsam gestalten" durchgeführt. Hierbei sind die wesentlichen Anspruchsgruppen eingeladen und der Dialog mit externen Moderatoren (2022 Phineo, 2023 ifok) realisiert worden.

Alle Stakeholdergruppen sind i.d.R. miteinander vernetzt, betreiben Informationsaustausch, beeinflussen sich gegenseitig, formulieren Erwartungen und stellen Forderungen an die Unternehmen. Ein Gespräch generiert Wissen und Vertrauen, kann Perspektiven erweitern, zur Prävention von Konflikten beitragen, Schlüsselthemen identifizieren und Lösungsvorschläge unterbreiten.

Das ICG leistet hierbei einen wesentlichen Beitrag zur Förderung des Verständnisses für CSR im Unternehmen, im Besonderen zum Verständnis der Thematik Social Impact in der Immobilienwirtschaft. Die Erwartung der Stakeholder, die in den Workshops formuliert wurde, ist die drei

Bereiche Dialog, Kommunikation und Politikarbeit abgerundet durch eine entsprechende Wissensaufbereitung voranzutreiben. Die Branchenverbände werden als Facilitator und Enabler betrachtet.

Die wesentlichen Ergebnisse des Informationsaustauschs, der Diskussionen und abschließenden Meinungsbildung sind im Folgenden in Kürze festgehalten und werden bei der Weiterführung der SII-Initiative Berücksichtigung finden.

Stakeholderworkshop 2022



Arbeitsgruppe I: Stadt der Zukunft

Das Bild der Zukunftsstadt ist bereits gezeichnet: Sie ist energieeffizient, biodivers, lebt von Bürgerbeteiligung und zivilgesellschaftlichem Engagement, stellt lebens- und preiswerten Wohnraum. Aber wie kommen wir da hin und welche Barrieren gibt es?

- Wir können Machtverhältnisse zwischen Investor/-in / Immobilienunternehmen (viel Geld, viel Marktwissen, viel Macht) und Bewohner/-innen, Stakeholdern im sozialen Kontext der Immobilienbranche (wenig Geld, wenig Macht, wenig Vertrautheit mit entsprechenden Prozessen und Dynamiken) identifizieren. Wie gehen wir damit um?
- Wie können wir die (soziale) Expertise der Stakeholder mit der Expertise der Investor/-innen zusammenbringen und nutzen? Dialog als essenzieller Bestandteil für die Stadt der Zukunft: Ideen und Erfahrungen sammeln, Machtgefälle reflektieren.
- Es gibt bereits einen **Pool an Wissen und Best-Practice Beispielen**, wie in Wohnungsbau und Quartiersentwicklung investiert werden kann. Die Weitergabe des Wissens **darf nicht paternalistisch stattfinden**, sondern muss im Kontakt mit den Menschen und Organisationen vor Ort auf Augenhöhe geschehen. Top-Down Ansätze reichen nicht aus, **Bottom-Up** ist wichtig und muss wahrgenommen werden.
- Wenn Leute zusammenkommen, die sich um gleiche Themen kümmern, aber verschiedenen Logiken folgen, kann das für positive Irritation sorgen. Eine Herausforderung besteht im unterschiedlichen Sprachduktus. Wie können wir eine gemeinsame Sprache entwickeln?
- Im **Dialog** ist es wichtig, dass eigene Leistungen verbindlich und eigene Grenzen klar kommuniziert werden, sonst finden nur Scheindiskurse statt, die im Endeffekt zu nichts führen. **Dialog fördern und fordern!**
- Impact besteht im **ehrlichen Einlassen und Begegnung vor Ort, findet in Begegnungsräumen vor Ort statt.**Akteure und ihre Kompetenzen identifizieren und schauen, wer was einbringen kann und wo die jeweiligen Grenzen liegen.



14



Arbeitsgruppe II: Soziale Einrichtungen

Pain Points

- Wettbewerb mit privatwirtschaftlichen Unternehmen
- Finanzierungsprobleme sozialer Einrichtungen
- Wie findet man Matching-Partner?
- Es geht nicht nur darum, den Unternehmen zu ihrem E oder S zu verhelfen
- Klientel sozialer Einrichtungen ist von Immobilienwirtschaft nicht gerne gesehen
- Immobilienwirtschaft geht nicht auf soz. Einrichtungen zu, da sie, außer ein soziales Investment zu sein, keine Rendite versprechen können
- Regulatorische, baugesetzliche Themen
- Logiken von Gemeinnützigkeit (Hindernis: Wohnen ist nicht gemeinnützig) vs. Logiken der Immobilienwirtschaft (Profitstreben)

Ideen zur Schaffung zukunftsfähiger Räume

- Bestandsnutzung & Nutzungsmatching – unterschiedliche Bedürfnisse matchen
- Matching Partners gemeinnützige Genossenschaften als Generalmieter, die Asset & Facility Management für Immobilienwirtschaft erleichtern & Erfüllung der sozialen Vorgaben der Kommunen
- Innovative Leerstandsnutzung, freie Wohnräume umwidmen, Sharing-Modelle
- Bestandsgebäude nutzen und nicht nur über Neubau nachdenken
- Änderung der Bedarfe es braucht Flexibilisierung

- Komplexität annehmen und keine einfachen Lösungen anbieten
- Sich Zeit füreinander nehmen
- Unterschiedlichen Perspektiven - wir sollten Gemeinsames in unseren Unterschiedlichkeiten finden
- Miteinander ins Gespräch kommen und aufeinander zu gehen, um Win-Win-Situationen zu schaffen
- Miteinander reden keine Feindbilder aufbauen
- Soziale Immobilien sind keine sozialen Einrichtungen
- Ehrlichkeit & Vergleichbarkeit (CSR-Berichte sind undurch-

Botschaften/Wünsche

- Thema Nachhaltigkeit vermisst
- sichtig)



Austausch ermöglichen und fördern

Arbeitsgruppe III: Bezahlbarer Wohnraum

- Bündnisse schließen für bezahlbares Wohnen
- Privatwirtschaft und Kommune in den Austausch bringen
- Stakeholderdialoge f\u00f6rdern; als Bestandteil jedes Bauvorhabens (schon in Planungsphase)
- Offener Partizipationsprozess; Austausch zwischen Sektoren
- Beteiligungspflicht von Stakeholdern an Entwicklungskonzepten
- Dialog in dieser Runde fortsetzen, ergänzt um Vertreter/-innen der Immobilienwirtschaft

Politische Rahmenbedingungen

- Müssen sich ändern, ICG kann Lobbyrolle einnehmen
- Mit der Politik reden (realistische, praxistaugliche Förderkriterien; gemeinwohlorientierte Konzeptvergabe)
- Mehr Transparenz und Vergleichbarkeit in Prozessen verankern

Best Practices

Eigentum verpflichtet

■ ICG soll sich mit dem Grundsatz

Gesellschaft wollen wir leben?

Interessensausgleich, Gerechtig-

keit, Inklusion; Immobilienwirt-

schaft ist wesentlicher Bestand-

teil dieser Fragestellungen

(z. B. Berlin Initiative "Runder

Tisch", "Stadt neu denken")

Lokale Strukturen fördern

"Eigentum verpflichtet" aus-

einandersetzen: In welcher

- Pilotprojekte starten
- Positivbeispiele kommunizieren und daraus lernen

Defizitanalyse

- Analyse zu bestehenden Herausforderungen und daraus Handlungsempfehlungen sowie Potenziale ableiten - Bedarfe vor Ort kennen, z.B. als Grundlage für Entscheidungen über Wohnungsmix, Quartiers- / oder Sozialraumentwicklung
- Lernen von gemeinwohlarbeitenden Unternehmen
- Erkennen des Mehrwerts sozialer Aspekte bei Bauinvestitionen: soziale Verantwortung als wichtiger Unternehmenswert
- Angebotsausweitung inklusiven, integrativen Wohnraums sowohl in Ballungszentren als auch im ländlichen Raum - Überwindung lokaler Grenzziehung

Ausblick

«Wir sollten Wohnungen nicht nur als Wirtschafts-, sondern auch als Sozialaut verstehen»

- Welche Anregungen auf freiwilliger Basis können geschaffen werden, damit Wohnungsentwicklung werteorientierter gestaltet werden kann?
- Politische Rahmenbedingungen so schaffen, dass Gemeinwohlorientierung ins Zentrum gestellt wird. Instrumente hierfür existieren (z. B. Ausschreibungen v. Konzeptvergaben; Verteilungsmechanismen), werden aber nicht ausreichend genutzt
- Segmente, die bereits für bezahlbares Wohnen und Gemeinwohl stehen (Genossenschaften und kommunale Wohnungsbauunternehmen) stärken, statt neue Gemeinnützigkeit zu erfinden



Welche Rolle spielen die Verbände in den Erwartungen der Stakeholder?

Der grundsätzliche Tenor der Teilnehmenden ist: Die unterschiedlichen Interessen von Investoren und Zivilgesellschaft werden formuliert, sind aber durch **Dialog und Abbau von Barrieren** überwindbar. Eine **Bereitschaft zur Kooperation** ist vorhanden. Die Branchenverbände werden als Facilitator und Enabler betrachtet. Im Einzelnen werden folgende Erwartungen formuliert:

Dialog

- Regelmäßige Dialogformate
- Vertreter/-innen der Immobilienbranche, die Zivilgesellschaft, Kommunen und Politik sollten regelmäßig im Austausch stehen
- Organisation von Bündnissen und Foren auf einer Makroebene (wie der Stakeholder- Dialog)
- Errichten von Gremien mit Stakeholderbeteiligung auf Projektebene/Kommunalebene
- Die Formate sollen helfen, beidseitige Vorurteile und Feindbilder abzubauen und passende sowie innovative Lösungen zu finden
- Den Verbänden fällt hier auch eine Art Match-Maker-Rolle zu, indem sie geeignete Partner zusammenbringen könnten
- Allianzen der Zivilgesellschaft f\u00f6rdern (Wissensaustausch, Zugang zum Kapitalmarkt, etc)

Kommunikation

- Positivbeispiele sind vorhanden und sollten mehr und besser kommuniziert werden
- Dabei spielt auch Wissensvermittlung Knowhow-Aufbau und Transparenzschaffung eine große Rolle
- Learnings sollten durch Defizitanalysen geteilt werden und in neue Prozesse einfließen

Lobbying

- Anpassung politischer Rahmenbedingungen sind nötig
- Verbände sollten mit der Politik in den Dialog treten (realistische Förderkriterien; gemeinwohlorientierte Konzeptvergabe)
- Mehr Transparenz in Prozessen verankern
- Politische Rahmenbedingungen sollen so geschaffen werden, dass Gemeinwohlorientierung ins Zentrum gestellt wird. Die Instrumente sind da (z. B. Ausschreibungen v. Konzeptvergaben; Verteilungsmechanismen), werden aber nicht genutzt
- Lokale Strukturen fördern (z. B. Berlin Initiative "Runder Tisch" "Stadt neu denken")

Wissensaufbereitung

- ICG soll sich mit dem Grundsatz "Eigentum verpflichtet" auseinandersetzen: In welcher Gesellschaft wollen wir leben? Interessensausgleich, Gerechtigkeit; Immobilienwirtschaft ist wesentlicher Bestandteil dieser Fragestellungen
- Governance Strukturen für Quartiersentwicklung ausarbeiten
- Nachhaltigkeitskonzepte (Wie kann man mehr Vergleichbarkeit und Transparenz bei Nachhaltigkeitsberichten erreichen)



Stake- und Shareholder Workshop 2023: Quartiere gemeinsam gestalten

Im September 2023 realisierte das ICG ein Zusammentreffen von Stakeholdern, vornehmlich aus dem sozialen Raum, mit hochrangigen Shareholdern der Branche. Bereits während des Stakeholder-Workshops im Vorjahr war deutlich geworden, wie hilfreich ein solcher, strukturierter Austausch gerade aus Sicht der Partner/-innen aus der Zivilgesellschaft sein könnte.

Im Zentrum des Workshops stand die Erkenntnis, dass intensive und fruchtbare Kooperation möglich und sinnvoll ist – das dafür notwendige Vertrauen und Verständnis der Motivlagen der jeweiligen Partner/-innen aber dringend ausgebaut werden muss. Nur so lassen sich finanziell und überregional skalierbare Lösungsansätze für Herausforderungen in der sozialen Gestaltung von Quartieren erreichen.

Gleichzeitig herrschte Einigkeit darüber, dass enge Kooperationen zwischen Stakeholdern und Shareholdern der Immobilienbranche das Potenzial haben, die soziale Situation in Quartieren signifikant zu verbessern. Dabei können Social Impact Investments der Branche gemeinsam so zielgerichtet ausgestaltet werden, dass größtmöglicher Nutzen entsteht.

In intensiver und kleinteiliger Arbeit haben Stakeholder und Shareholder der Immobilienbranche eine Reihe von relevanten Herausforderungen in Quartieren identifiziert und in ihrer Relevanz priorisiert. Dabei wurde deutlich, dass eine über alle Akteursgrenzen hinweg geteilte Wahrnehmung der Problemlage besteht, die als gemeinsame Grundlage für die Entwicklung kooperative Aktivitäten dienen kann.

Die Teilnehmenden diskutierten die als besonders relevant erachteten Problemstellungen exemplarisch in Bezug auf skalierbare Lösungsansätze, die der Immobilienbranche und ihrer sozialen Partner/-innen bei der gemeinsamen Quartiersentwicklung helfen. Die dabei entstandenen Projektsteckbriefe werden in der weiteren Arbeit des ICG als Formulierungshilfe für branchenweite Vorschläge zur Bildung neuer Allianzen genutzt. Im Ergebnis waren sich die Teilnehmenden über den hohen Nutzen von Austauschformaten wie diesem Workshop einig und ermutigten zu weiteren, vergleichbaren Formaten.



«Der heutige Dialog war ein wichtiger Austausch, um andere Lebensrealitäten und Denkweisen kennenzulernen. Es war eine große Freude, an einer gemeinsamen Sprache zu arbeiten, damit wir künftig auch unsere gemeinsamen Ziele erreichen..»

Michelle von Ruschinski, Projekteiterin, Social B&B, Gangway – Straßensozialarbeit in Berlin e.V.



Diskutierte Herausforderungen in der Gestaltung von Quartieren, sortiert nach Relevanz (Auswahl)

Netzwerk-Aufbau und gemeinsame Kompetenzentwicklung fehlt

- Skalierbare Netzwerke für den Aufbau gemeinsamer Kompetenzen, von Vertrauen und Verständnis fehlen noch.
- In der Breite wird das Potenzial der Zivilgesellschaft durch die Immobilienbranche noch zu wenig genutzt.
- Es gibt keine skalierbare Möglichkeit für große Finanzinstitute,
 Investment-Produkte im Immobilienbereich durch Kooperation mit sozialen Partner/-innen so zu entwickeln, dass sie von vornherein auf Herausforderungen im Quartier einzahlen.

Wohnen im Alter ist im Quartier nicht gut organisiert

- Altersgerechtes Wohnen im Quartier ist nicht gut durchdacht:
 Zu häufig wohnen ältere Menschen allein in großen Immobilien,
 während für Familien Wohnungsnot herrscht. Nur im Neubau ist altersgerechte Architektur problemlos umsetzbar.
- Es braucht koordinierte Aktivitäten, um Wohnungswechsel im Quartier attraktiv und bezahlbar zu machen. Älterwerden im angestammten, stabilen, sozialen Umfeld entlastet die Sozialsysteme.
- Senior/-innen werden noch zu wenig als attraktive Zielgruppe für die Immobilienwirtschaft erkannt: Es gibt wenig konkrete Ansprache, kaum Kredite und keine ausreichende Zahl passender Wohnungen (z.B. 2-Zimmer, 50 m²).

Zu wenig bezahlbarer Wohnraum steht zur Verfügung

- Der Wohnungsmarkt ist ausgetrocknet, geringe Renditeerwartungen und steigende Kapitalkosten bremsen Neubauprojekte.
- Neubau allein wird nicht reichen, es braucht mehr Dynamik bei der Umnutzung von Büroflächen und den Mut, neue Wohnformen auszuprobieren.
- Es werden kaum sinnvolle Konzeptvergaben aufgelegt.
- **Der Bestand muss entwickelt**, Tausch- oder Clusterwohnungskonzepte flächig erprobt werden.

Bedarfe werden nicht systematisch erhoben

- Bürgerbeteiligung und partizipativ organisierte Konzeptentwicklung im Quartier sind ausbaufähig.
- Häufig kommen nur die "üblichen Verdächtigen" zu Diskussionen, wie kann mehr Inklusion erreicht und Teilhabe ermöglicht werden.
- Lokale Netzwerke und Akteur/-innen müssen gestärkt werden, um den notwendigen Zusammenhalt und sozialen Frieden im Quartier zu organisieren.



«Die Kraft liegt in der Umsetzung über die Sektorengrenzen hinaus, und zwar an konkreten Projekten. Was ist unser gemeinsames Ziel und was kann jede/r Akteur/-in beitragen? Wir sollten schnell ins Doing kommen. Das Gute ist: Hierfür sind gar nicht immer große Investitionen nötig.»

Anne Jeglinski, Leiterin der Geschäftsstelle Bezirke, Innovation und Wirkung, Der Paritätische Wohlfahrtsverband

Projektsteckbrief

«Netzwerk-Aufbau und gemeinsame Kompetenzentwicklung» (Auswahl)

Welche Herausforderung wollen wir lösen:	Netzwerk-Aufbau und gemeinsame Kompetenzentwicklung fehlen
	Ein skalierbares Vorgehen entwickeln, das regelmäßig in der Entwicklungsphase von Immobilien-Projekten oder Investment-Produkten in Zusammenhang zu Quartieren abgearbeitet wird:
	 Gemeinsam mit sozialen Partnern/-innen Zieldimension definieren (gewünschter Impact)
Die Projektidee in der Zusammenfassung	Wirkungslogik erstellen
Zusammemassung	Sozialraum definieren
	Projektkoordination etablieren, notwendige Partner identifizieren
	■ Netzwerk aus Akteur/-innen schaffen
	■ Umsetzungsplan entwickeln und in das Immobilienprojekt integrieren
	 Soziale Spitzenverbände auf übergeordneter Ebene mit großen Akteur/ -innen der Immobilienbranche
Welche Akteur/-innen müssen zusammenarbeiten	■ Politische Akteur/-innen, Senat, Bezirk, lokale Sozialverbände und spezifische Akteure aus dem Projekt mit dem Branchenunternehmen
	 ICG und andere vermittelnde Akteur/-innen für Vertrauensaufbau unter- einander auf bundesweiter, aber auch auf lokaler Ebene
Welche Randbedingungen müssen gegeben sein	 Skalierbares Schnittstellenmanagement ist nicht trivial, es braucht Strukturen und Prozesse, die effizientes Arbeiten ermöglichen und auch Vertrauen und Kontakte schaffen. Ein Facilitator oder Beratungsangebot als Schnittstelle wird notwendig sein.
	Das Verständigungsproblem zwischen Immobilienbranche und Sozial- partner/-innen ist evident. Eine gemeinsame Sprache muss gefunden werden, Übersetzungsleistung und Empathie auf beiden Seiten ist gefragt. Die ICG-Austauschformate sind hier hilfreich.
	Gemeinsame Definitionen von Begriffen erleichtern das Verständnis. So können Motivlagen verstanden und gemeinsame Ziele beschrieben werden. Hier kann das ICG helfen: Ein Glossar ist bereits veröffentlicht, es sollte in einfacher Sprache übersetzt und in die Breite getragen werden.
	 Es braucht Standards für den o.g. Prozess und Kriterien für hochwertige Inhalte, die als SII anerkannt werden. Das ICG hat hier bereits erste Grund- lagen erarbeitet und veröffentlicht, die verbreitet werden sollten.
	 Die F\u00e4higkeit zur professionellen Kollaboration muss auch aus Sicht der Branche bei Investor/-innen und Projekttragenden noch ausgebaut werden.
	 Es ist im Vergleich zu den Projektvolumina kein hohes Erstinvest notwendig. Allerdings verstehen Banken die Ansätze kaum.
Rahmendaten wie Zeitraum, Kosten usw.	 Zuschüsse durch die Kommunen sollten insb. bei fortlaufenden Netzwerken angefragt werden.
	 Investor/-innen sollten mit offenen Büchern arbeiten, um die Grenzen der Finanzierbarkeit transparent zu machen.
Sonstiges	 Quartiere entwickeln sich ständig weiter und Immobilien haben lange Nutzungsdauern. Daraus folgt, dass einmal geschaffene Netzwerke am besten auf Dauer angelegte Strukturen bilden, die kontinuierlich an Lösungen für aktuelle Herausforderungen im lokalen Umfeld arbeiten.



Projektsteckbrief

«Altersgerechtes Wohnen im eigenen Quartier» (Auswahl)

Welche Herausforderung	Bezahlbares Wohnen im Alter ist im Quartier nicht gut organisiert
wollen wir lösen:	bezambares wormen in Aiter ist in Quartier flicht gut Organisiert
Die Projektidee in der	Ein Runder Tisch «altersgerechtes Wohnen und Betreuung» wird eingerichtet, an dem Branchenunternehmen, Städte und Kommunen sowie Verbände aus der Senioren- und Pflegearbeit teilnehmen.
	 Gemeinsam werden (auch internationale) Best Practice und gute Umsetzungs- beispiele für altersgerechtes Wohnen im Quartier gesammelt und auf Umsetz- barkeit vor Ort geprüft.
Zusammenfassung	• Für hilfreich befundene Ansätze werden in Pilotvorhaben gemeinsam mit interessierten Branchenunternehmen in die Umsetzung gebracht und ausgewertet.
	In Kooperation mit kommunalen Partner/-innen wird eine Motivations- und Informationskampagne aufgelegt, die älteren Menschen die Vorteile eines Um- zugs im eigenen Quartier darstellt, unterstützt und Ängste nimmt ("zu Hause im Quartier, aber nicht in der gleichen Wohnung").
	Branchenunternehmen, Verbände und staatliche Stellen
	■ Insbesondere städtische Kommunikationsstellen müssen teilnehmen.
Welche Akteur/-innen müssen zusammenarbeiten	Partner/-innen für innovative und skalierbare Konzepte müssen eingebunden werden (Konzept Tauschwohnung, Bildung gegen Wohnen, Pflege gegen Wohnen, Kindergarten ins Pflegeheim usw.).
	 Arbeitnehmer/-innen aus den Bereichen Pflege und Soziales müssen in die Erarbeitung und Umsetzung der Lösungen einbezogen werden.
Welche Randbedingungen müssen gegeben sein	 Öffentliche Fördermaßnahmen für Umzüge in Seniorenwohnen rechnen sich bereits kurzfristig. Die Eigenständigkeit bleibt und Pflegeaufwände reduzieren sich.
	 Das Interesse zu tauschen ist bei älteren Menschen niedrig. Die richtige, motivierende Ansprache zur Verbesserung der Lebenssituation (Singularisierung) ist erfolgskritisch.
	 Finanzielle Anreize für einen Wohnungstausch durch öffentliche Förderung müssen Aktivitäten der Branche und der sozialen Partner/-innen flankieren, um Kosten im Rahmen zu halten.
Rahmendaten wie Zeitraum, Kosten usw.	 Gezielte Zuschüsse - beispielsweise € 1.000 m² - insbesondere beim Neubau von barrierefreien Zweizimmerwohnungen, damit die Mieten (< € 15 m²) leistbar sind.
	 Barrierefreie Immobilien erhalten ein besseres ESG-Scoring und verringern die Finanzierungs-, bzw. Kapitalkosten.
	 Digital denken: Digitale Services, Sensorik usw. als Grundannahme in Neu- und Umbauprojekte einplanen.
sonstiges	Altersgerechtes Wohnen im Neubau zu organisieren ist kein Problem. Im Bestand sehr wohl.
	 Wirkungsmessung anhand von KPIs der Social Impact Investments ist in diesem Zusammenhang keine einfache Aufgabe.
	■ Im ländlichen Raum sind die Probleme noch deutlich größer.



«Dieses Format hat eine sehr übergreifende Teilnehmerschaft, mit offenen Diskussionen und dem Fokus auf Lösungen»

Carsten Brinkmann, Aufsichtsratsvorsitzender, TERRANUS GmbH

LEITFADEN UND STUDIEN

Leitfaden und Studien



2. Kodex, Leitfaden und Studien

Impact Investing und vor allem die Aspekte des Ecological und Social Impacts haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung und Aufmerksamkeit gewonnen. Insbesondere die Thematik des Social Impacts stellt uns vor eine große Herausforderung: zum einen in der Begriffsklärung – was genau ist eigentlich Social Impact in der Immobilienwirtschaft –, zum anderen in der konkreten Messung des Impacts. De facto befinden wir uns noch in der Entwicklungsphase der Klärung beider Begriffe und Bereiche sowohl der Begriffsklärung des Social Impact Investings in der Immobilienwirtschaft als auch der Messung des Social Impacts.

Verschiedene Akteur/-innen versuchen derzeit, Branchenstandards zu definieren und Messinstrumente zu entwickeln. Es fehlt aber noch an einheitlichen Begriffsdefinitionen, einheitlichen Modellen zur Messung sowie vergleichbaren und transparenten Branchenstandards. Die Immobilienindustrie steht vor einer großen, aber machbaren Herausforderung, welche alle Beteiligten an einen Tisch bringen muss, um eine optimale Lösung für die Immobilienbranche als Ganzes zu formulieren.

Das ICG hat es sich als neutrale Institution zur Aufgabe gemacht, Standards, Werte und Nachhaltigkeit in den Vordergrund zu rücken, mit Haltung Herausforderungen anzugehen und Marktteilnehmer/-innen aus dem Wirtschaftszweig Real Estate dabei zu unterstützen, ihre Verantwortung für Menschen, Umwelt und Strukturen wahrzunehmen und damit die Glaubwürdigkeit der Branche weiterzuentwickeln. Zum Themenkomplex Social Impact Investing (SII) hat sich das ICG vorgenommen, einen wesentlichen Beitrag zur Begriffsklärung, Transparenz und Umsetzung des Social Impact Investing (SII) in der Immobilienwirtschaft zu leisten. Vor diesem Hintergrund wur-

den bereits frühzeitig mit relevanten Share- und Stakeholdern verschiedene Initiativen gestartet, die wegweisende Ergebnisse der deutschen Immobilienwirtschaft zur Verfügung stellen. Folgende Orientierungshilfen stehen als Publikationen zur Verfügung:

- 1. Kodex für Social Impact Investing «Werte. Sinn. Wirkung.»
- Social Impact Investing –
 Der Praxisleitfaden für die Immobilienwirtschaft
- 3. Social Impact Studie 1: «Social. Impact. Assetklassen.»
- 4. Social Impact Studie 2: «Rendite. Werte. Wirkung.»

HIER GEHT ES ZU DEN STUDIEN



2.1 Kodex für Social Impact Investing «Werte. Sinn. Wirkung.»

Präambel

Die Unternehmen der Immobilienwirtschaft tragen in hohem Maße Verantwortung für lebenswerte Immobilien und Quartiere. Social Impact Investing (SII), also Immobilienprojekte mit zusätzlicher sozialer-gesellschaftlicher Wirkung, stellen hierbei einen Weg des Investierens und Projektierens dar, der in besonderem Maße Haltung und Werte voraussetzt.

Das ICG hat - im Rahmen des Roundtables «Werte. Sinn. Wirkung.» (siehe 3.6) - hierzu diesen Kodex definiert, der von Unternehmen der Branche unterzeichnet werden kann, die Social Impact-Projekte planen, realisieren, betreiben und unterstützen. Dieser Kodex soll die Haltung und die Verpflichtung derjenigen repräsentieren, die im unternehmerischen Kontext und in Projekten auch soziale und gesellschaftliche Ziele verfolgen sowie den Think-Tank des ICG dabei unterstützen, die richtigen Standards zu setzen.

Wir übernehmen Verantwortung – Verantwortung übernehmen heißt Handeln

Die Unternehmen, die Social Impact-Projekte planen, realisieren, betreiben und unterstützen ("Wir") wollen die Rahmenbedingungen in Politik, Wirtschaft und Kapitalmarkt so mitgestalten, dass eine positive gesellschaftliche Wirkung mit wirtschaftlichem Erfolg Hand in Hand geht. Dieses Ziel wollen wir mit guten Beispielen, Investitionen, Pilotprojekten und Initiativen illustrieren und die Branche motivieren, diesen Weg gemeinsam mit uns zu gehen.

Wir bauen für Menschen, Gemeinschaften und ein lebenswertes Umfeld

Die Perspektiven in der Immobilien-Wertschöpfungskette sind vielfältig. Wir wollen durch Dialog und Diskussion der Perspektiven eine Wirkung entfalten, die der Umwelt, den Menschen, den Gemeinschaften und der Machbarkeit Rechnung trägt. Wir müssen in den Dialog mit Stakeholdern ebenso investieren, wie in die Herausforderungen am Kapitalmarkt. Die Gebäude haben einen großen Einfluss auf das gesellschaftliche Miteinander und prägen unser Umfeld. Wir wollen diese Wirkung positiv für den Menschen und seine natürlichen Lebensgrundlagen gestalten.

Wir sichern mit wirkungsvollen Investitionen in nachhaltige Immobilien einen wichtigen Beitrag zur Transformation

Wir befinden uns gesamtwirtschaftlich und gesellschaftlich in einer umfassenden Transformation. Unsicherheiten begleiten diesen Wandel und führen zu neuen Chancen und Risiken. Die Immobilienwirtschaft will ein Motor für eine sozial, ökologisch und ökonomisch zukunftsfähige Gesellschaft sein. Sie hat die Kompetenz und die Kraft zur Veränderung. Als Impulsgeber können wir mit wirkungsorientierten Investitionen in Immobilien den Wandel unterstützen und gesellschaftliche Herausforderungen begleiten.

Wir wollen einen gesellschaftlichen Beitrag leisten und wirtschaftlich erfolgreich sein

Wir brauchen ein gemeinsames Verständnis von Wertschaffung und Rendite. Der Mensch, die Gemeinschaft und unsere Lebensgrundlagen sind entscheidend, um den sozialen und ökologischen Wert eines Gebäudes zu planen, zu realisieren, zu betreiben und zu bewerten. Eine breite Veränderung wird es nur geben, wenn alle Beteiligten mitwirken. Dazu entwickeln wir Standards und binden die Wissenschaft sowie die Next Generation beim Perspektivwechsel ein. Unser gesellschaftlicher Beitrag soll helfen, resiliente und lebenswerte Nachbarschaften zu gestalten, aber auch langfristig den Werterhalt sichern. Dazu müssen alle Beteiligten besser zusammenwirken, um neue Maßstäbe für langfristig erfolgreiches Handeln zu definieren. Der gesellschaftliche Beitrag soll dabei ebenso wertrelevant sein, wie die ökologischen und wirtschaftlichen Belange.

Wir stehen für einen echten Dialog mit allen Beteiligten

Unser Ziel ist es, den Mehrwert von Social Impact für Immobilien messbar zu machen. Dazu braucht es ein gemeinsames Verständnis aller Stakeholder darüber, was Immobilien unterschiedlicher Nutzungsklassen gesellschaftlich und sozial attraktiv macht. Darüber hinaus braucht es den Dialog mit Projektentwickler/-innen, Architekt/-innen, Nutzer/-innen und Gemeinschaften sowie die Anwendungsbereitschaft der Branche. Es geht darum, Kapitalströme bei der Identifikation wirkungsvoller Investitionen zu begleiten und diese Benchmarks für Investor/-innen und Finanzier/-innen nachvollziehbar zu gestalten.



HIER GEHT ES ZUM KODEX

SII-Wertekodex



Wirksamkeit (Social Impact)

Social Impact heißt für uns, durch unsere unternehmerische Tätigkeit auch die Gesellschaft zu stärken und ihre natürlichen Lebensgrundlagen zu erhalten und/oder zu regenerieren. Wir möchten in die Gesellschaft investieren sowie lebensdienliche Gebäude und Räume schaffen und dies auch messbar machen. Social Impact ist für uns keine Nische und kein Gedankenspiel – Social Impact soll Teil des neuen Wirtschaftens und skalierbar werden.



Gemeinschaft

Eine lebendige, diverse und einander zugewandte Gemeinschaft ist unser Leitbild. Menschen sind nur als soziale Wesen stark und können ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft wahrnehmen. Unsere Arbeitsweise und unser Maßstab sollen Dialog, Kollaboration, Teilhabe und Bausteine einer dynamischen und stabilen Gesellschaft sein. Wir können diese Wirkung als Branche nur gemeinsam erreichen.



Diversität

Vielfalt ist die Realität in unserer Gesellschaft – die Anerkennung und die Berücksichtigung von Vielfalt sind es tatsächlich noch nicht. Vielfalt braucht eine fördernde Umgebung. Vielfalt wird gebaut oder verbaut. Wir wollen und können einen wirksamen Beitrag zu einer Umgebung leisten, die mehr Vielfalt ermöglicht.



Verantwortung

Verantwortung zu übernehmen und die Spielregeln zu verbessern ist unser gemeinsames Ziel. Wir sind überzeugt davon, dass eine positive Veränderung nur zu erreichen ist, wenn wir selbst Verantwortung übernehmen.



Integrität

Vertrauen und Kooperationsfähigkeit sind unser soziales Kapital. Wir sind verlässliche und ehrliche Partner und überzeugen durch Argumente, Fairness und Transparenz. Unsere Branche soll dafür geschätzt werden, dass wir nicht nur das Bewusstsein haben, sondern auch die Fähigkeit und den Willen, eine soziale Wirkung zu erzielen.



Transparenz

Wir beziehen eine klare Position und handeln transparent, um gemeinsam eine Veränderung herbeizuführen. Wir sind nicht nur in unserem Handeln für die gemeinsame Sache transparent, sondern bringen auch mehr Transparenz in die Messung und Bewertung von gesellschaftlicher Wirkung. Wo wir soziale und ökologische Wertschaffung transparent und bewertbar machen, erreichen wir das gemeinsame Ziel.



Dialog

Wir suchen den Dialog mit all unseren Stakeholdern auf Augenhöhe – mit Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Nichtregierungsorganisationen, Medien und der gesamten Gesellschaft. Um die richtige Lösung zu finden, sind der Austausch von Wissen und das Offenlegen von Interessen entscheidende Voraussetzungen, die wir respektieren und fördern.

2.2 Praxisleitfaden*

Executive Summary

In der globalen Ökonomie stand in den vergangenen Jahrzehnten die wirtschaftliche Rendite im Mittelpunkt, regierte allein der Shareholder Value. Der Klimawandel mit all seinen Effekten, die Pandemie mit ungeahnten Auswirkungen, soziale Spannungen und wirtschaftliche Ungleichheit führen zu einem veränderten Mindset in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Die Rahmenbedingungen für Unternehmen werden zugunsten von mehr Nachhaltigkeit und Klimaschutz neu abgesteckt. Davon ist auch die Immobilienwirtschaft betroffen. Doch nicht nur strengere Gesetze, neue Regulierungen und die "Fridays for Future"-Bewegung erhöhen den Druck auf die Branche, einen Beitrag für den Klimaschutz und mehr soziale Gerechtigkeit zu leisten. Auch der Kapitalmarkt fordert Innovationen.

Mit dem Social Impact Investing hat sich eine neue, innovative Bewegung gegründet, die sich über Haltung, Partizipation und klarem Bekenntnis zu Stakeholder Value positioniert und bei Anlageentscheidungen nicht nur die Rendite bewertet, sondern auch die Wirkung, die durch das Investment ausgelöst wird.

An den globalen Kapital- und Finanzierungsmärkten hat diese Innovation bereits Fuß gefasst und erfreut sich wachsender Beliebtheit. Besonders in den USA und Großbritannien bilden Impact Investments bereits einen



wichtigen und stark wachsenden Teil der Immobilienanlagen. Dort haben sich verschiedene Finanzakteur/-innen entlang der Wertschöpfungskette auf Immobilien mit Wirkung spezialisiert. Es steht zu erwarten, dass ihr

an Investor/-innen

Investmentprozess Investmentstrategie Portfolio (Impact Strategie) Sourcing Strukturierung Exit Management Diligence Regelmäßige • Gründliche Über- Definition von Wirkungs-Screening von Festlegung von Wirkungszielen (inkl. adressierter potentiellen prüfung der Wirkungs-Wirkungsmesorientierter Exit, SDGs) auf Basis von Wirkungslogik, indikatoren der langfristigen Investments sung (entlang der geplanten (KPIs) KPIs) Erhalt bzw. weiidentifizierten Herausauf Basis von forderungen und Wirkung sowie und Reportingtere Steigerung Wirkungs-Analyse und Bedarfen von Wirkungsder Wirkung kriterien Management chancen und sicherstellt Festlegung einer Abgleich der Regelungen zur von KPIs zur -risiken Wirkungs-Wirkungslogik potentiellen Vermeidung Überprüfung von von ESG und (Theory of Change) Investments verbesserung mit geplanter **ESG-Kriterien** Wirkungsrisiken und Mitigation **Impact Strategie** (z.B., Mission von negativer (z.B. SDGs, Drifts') Wirkung/Risiken Theory of Berichterstattung Change)

Abbildung 1: Wirkungsorientierter Investmentprozess

*erschienen 2022

Leitfaden und Studien

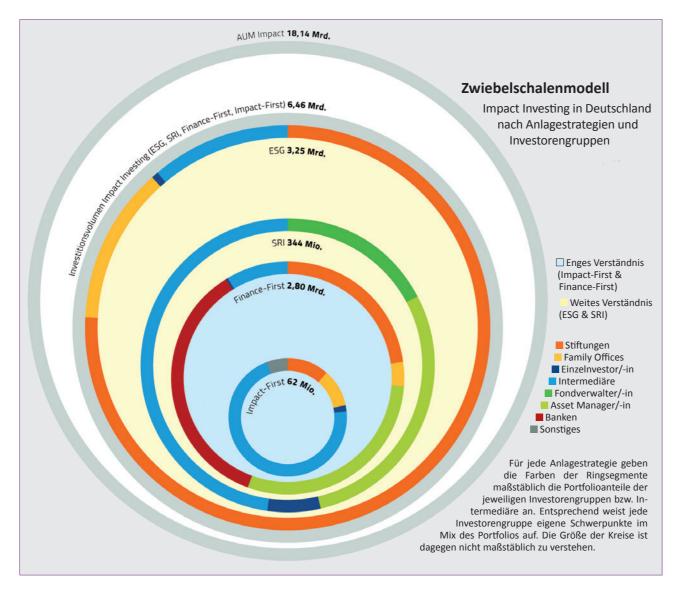


Abbildung 2: Zwiebelschalenmodell Impact Investing in Deutschland

Marktanteil in den nächsten Jahren exponentiell wächst. Die deutsche Immobilienwirtschaft ist auf diesen umfassenden "mind shift" kaum vorbereitet. Dabei hat sie einen extrem großen Hebel, um eine klimaneutralere und sozial gerechtere Welt aktiv mitzugestalten.

Im nun vorliegenden Praxisleitfaden werden die Grundzüge und Mechanismen wirkungsorientierter Investitionen erläutert und erstmals auf die Immobilienwirtschaft übertragen. Die weltweit gültigen Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen bilden dafür die Grundlage. Gute Governance und ökologisch wertvolles Handeln werden hierbei vorausgesetzt. Anhand von Wirkungsmodellen sowie von konkreten Beispielen wird erläutert, wie die soziale und gesellschaftliche Wirkung von Immobilieninvestitionen von Beginn an mitgedacht, geplant, effektiv erfasst und proaktiv gesteuert werden kann. Impact Investing bedeutet nicht zwangsläufig Renditeverzicht, sondern gibt dem investierten Kapital vor allem eines: Sinn.

Die für diesen Leitfaden gesichteten Publikationen von Forschungseinrichtungen, Fondsgesellschaften und Kapitalmarktexperten lassen nicht nur das mögliche Volumen für den deutschen Markt erahnen, sondern umreißen auch klar, dass Social Impact Investing eine neue Anlagegattung für die Immobilienwirtschaft mit eigenen Mechanismen, Benchmarks und KPIs darstellt. Wirkungsorientierung als Anlageklassifizierung wird als übergeordnete Gattungsart charakterisiert, die bereits etablierte Kategorien wie "grün", "nachhaltig", "sozial" oder "ESG-konform" einschließt. "Wirkungsfaktoren" und "Wirkungsmessung" werden als Aufgabenfelder geschildet, mit denen sich nachhaltige Immobilieninvestor/-innen in Zukunft intensiv befassen müssen.

In anderen Industrien haben sich international anerkannte und bei Investoren akzeptierte Richtlinien und Standards bereits herausgebildet und durchgesetzt. Sie gewährleisten Orientierung und Vergleichbarkeit von Im-

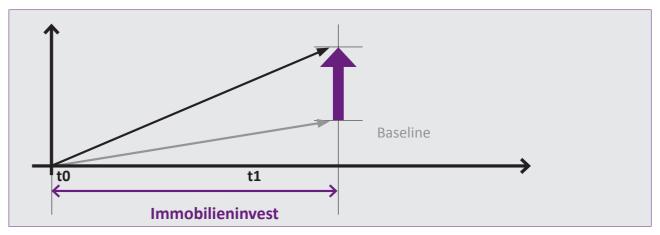


Abbildung 3: Impact als positive gesellschaftliche Veränderung über die Baseline hinaus

pact Investing und eigenen sich als ideale Blaupause auch für Immobilieninvestments. Eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung des Impact Investmentmarktes in Deutschland kommt dabei institutionellen Investor/-innen zu, deren Engagement gezielt gestärkt werden sollte. Allerdings müssen auch die Rahmenbedingungen für Impact Investing in Deutschland auf politischer und regulatorischer Ebene verbessert werden, um mehr Kapital zu mobilisie-

ren. Das ICG hat dazu Eckpunkte formuliert. Als mögliche Wirkungsfelder für den deutschen Immobilienmarkt stellt der Leitfaden "Bezahlbaren Wohnraum" und "Nachhaltige Quartiersentwicklung" in den Fokus. Damit verknüpft ist die Hoffnung, dass aus diesen Aktionsräumen der Immobilienwirtschaft erste Pilotprojekte auf den Weg gebracht werden können, deren Initiierung und Multiplikation das ICG maßgeblich unterstützen wird.

KERNMERKMALE WIRKUNGSORIENTIERTER IMMOBILIENINVESTITIONEN

Bei den vier Merkmalen handelt es sich um:

1. Wirkungsfokus (Clarity of impact)

Die Verfolgung von positiven Wirkungszielen während des gesamten Investmentprozesses.

2. Marktgerechte und nachhaltige

Renditen (Market and sustainable returns)

Soziale und ökologische Wirkung geht nicht zu Lasten einer marktfähigen und nachhaltigen Rendite.

3. Wirkungsmessung (Measurement of impact)

Eine robuste Wirkungsmessung ermöglicht den kontinuierlichen Abgleich zwischen den Wirkungszielen und tatsächlich eingetreten Ergebnissen und schafft die Basis für die Berichterstattung an die Investoren.

4. Additionalität

(Additional finance and/or impact flows)

Letztlich sollte ein Impact Investment immer einen Mehrwert liefern, welcher im Vergleich zum marktüblichen Tagesgeschäft nicht zustande gekommen wäre. Diese "Additionalität" des Investments kann entlang der folgenden Kategorien bestimmt und gemessen werden:

Neue Märkte

(Bedienung unterkapitalisierter Sektoren/Teilsektoren)



Timing

(Schnellere Bereitstellung von Kapital)



Qualität

(Bereitstellung von Kapital zu besseren Bedingungen)



Ausdauer

(Längere Bereitstellung von Kapital)



Leitfaden und Studien

2.3 Studie «Assetklassen»*

Executive Summary

Impact Investing und vor allem die Aspekte des Ecological und Social Impacts haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung und Aufmerksamkeit gewonnen. Insbesondere die Thematik des Social Impacts stellt uns vor eine große Herausforderung: zum einen in der Begriffsklärung - was genau ist eigentlich Social Impact in der Immobilienwirtschaft –, zum anderen in der konkreten Messung des Impacts. De facto befinden wir uns noch in der Entwicklungsphase der Messung des Social Impacts. Verschiedene Akteure versuchen derzeit, Branchenstandards zu definieren und Messinstrumente zu entwickeln. Es fehlt aber noch an einheitlichen Begriffsdefinitionen, einheitlichen Modellen zur Messung sowie vergleichbaren und transparenten Branchenstandards. Die Immobilienindustrie steht vor einer großen, aber machbaren Herausforderung, welche alle Player an einen Tisch bringen muss, um eine optimale Lösung für die Immobilienbranche als Ganzes zu formulieren.

Die bisherigen Veröffentlichungen haben die weitere Bearbeitung vorbereitet, indem der Begriff des Social Impact Investing in der Immobilienbranche definiert und



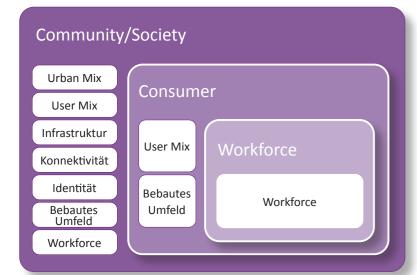


Abbildung 4: Verknüpfung der Sozial-Taxonomie-Ziele mit den Impact Clustern (eigene Abbildung, 2022)

Abbildung 5: Zusammenhang und Bedingung der Haupt-Sozial-Taxonomie-Ziele (eigene Abbildung, 2022)

*erschienen 2023

ein Modell zur Analyse und Messung des Social Impacts für die Immobilienbranche exemplarisch konzipiert wurde. Das im Rahmen der Auftragsforschung entwickelte Analyseraster sollte allen Akteur/-innen der Immobilienbranche die Möglichkeit geben, den sozial-gesellschaftlichen Mehrwert ihrer Projekte und Investitionen zu messen und die gesellschaftliche Verantwortung transparent aufzuzeigen, nachzuweisen und sich ihr somit zu stellen. Die





















Abbildung 6: Überblick über die analysierten Assetklassen und Spezialnutzungen (eigene Darstellung, 2022)

vorliegende Auftragsforschung bindet den konsultierten Abschlussbericht zur "Sozial-Taxonomie" zur EU Platform on Sustainable Finance ein, der im Februar 2022 veröffentlicht wurde. Die Ziele der Sozial-Taxonomie wurden bereits antizipativ zu einem großen Teil im SI Scoring Modell 1.0 der Studie 1 abgebildet (insbesondere in Bezug auf die Ziele "Angemessener Lebensstandard und Wohlergehen" und "Integrative und nachhaltige Gemeinschaften und Gesellschaften"). Das Ziel "Menschenwürdige Arbeit" wird im europäischen Kontext bereits durch viele Regulierungen und Gesetze umgesetzt, dennoch besteht Bedarf, dieses Ziel spezifisch auch in das SI Scoring Modell zu integrieren.

Das Modell ist zusammen mit Vertreter/-innen der Immobilienbranche in sogenannten Task Forces (TF) je Assetklasse/ Spezialnutzung anhand eines Fragebogens (basierend auf dem SI Scoring Modell 1.0 und der Sozial-Taxonomie) und innerhalb von Workshops weiterentwi-

ckelt worden. Hierbei ist die Sozial-Taxonomie praxisnah für die Immobilienbranche integriert worden, mit der besonderen Aufgabe und Herausforderung, im Modell eine Spezifizierung nach den Bedürfnissen und Besonderheiten der einzelnen Assetklassen/Spezialnutzungen vorzunehmen.

Das neue SI Scoring Modell 2.0, basierend auf dem SI Scoring Modell 1.0, erweitert um die Ziele der Sozial-Taxonomie, mit aktualisierter Messbarkeit der Indikatoren nach etablierten Systemen (wie DGNB, WELL, BNB und ZIA) und Gewichtung nach der Maslow'schen Bedürfnishierarchie sowie mit aktuellem Input von führenden Immobilienexperten durch Umfragen und Workshops, verbindet gezielt und gewollt Praxis mit Wissenschaft. Die Immobilienexpert/-innen haben im Rahmen der Umfragen nicht nur geholfen, weitere Impact Cluster und Indikatoren zu formulieren, sondern auch die Besonderheiten der einzelnen Assetklassen herauszuarbeiten. Daher



Abbildung 7: Maslow'sche Bedürfnispyramide (Maslow, 2005)

umfasst das Modell überwiegend Impact Cluster und Indikatoren, welche für alle Assetklassen anwendbar sind, aber auch Indikatoren, die die speziellen Bedürfnisse und Besonderheiten einzelner Assetklassen reflektieren.

Das SI Scoring Modell 2.0 wird im Rahmen einer zusätzlichen Veröffentlichung auf das Kreativ Quartier Potsdam (Gewinner des Real Estate Social Impact Investing Award 2022 im Bereich "Projekt in Planung") durch den Entwickler (Assidus) angewandt. Eine Best-practice-Anwendung wird sicherlich noch Erkenntnisse bringen, die das Modell weiter verfeinern und optimieren können. Neben weiteren spezifischen Indikatoren für die einzelnen Asset-

klassen, weiteren Untergliederungen nach Assetklassen, und einer Aufteilung nach Projektstatus (Entwicklung, Bau, Fertigstellung/Betrieb) wird ein Field Test zusätzliche Erkenntnisse bringen. Neben der kontinuierlichen Aktualisierung von Messmodellen ist in Zukunft auch die Entwicklung der Sozial-Taxonomie zu beachten. Das SI Scoring Modell 2.0 ist daher ein Snapshot der aktuellen Lage und muss sich (genau wie die Branche) mit der Zeit weiterentwickeln. Die Analyse und Messung des Social Impacts pro Assetklasse auf der Basis von validen Indikatoren und somit die Möglichkeit eines Benchmarkings ist das Ziel. Dies ist mit Vorlage der finalen Sozial-Taxonomie gesetzt.

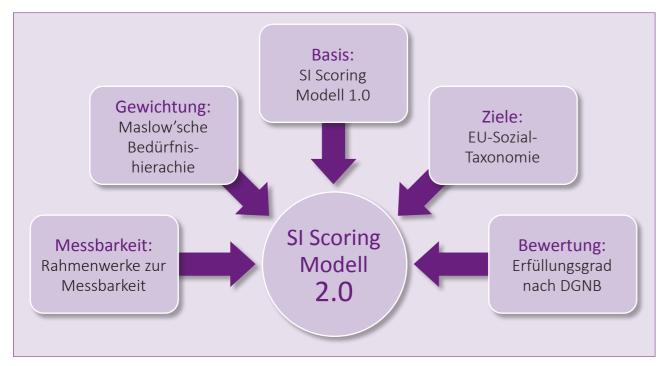


Abbildung 8: Grafische Entwicklung des SI Scoring Modells 2.0 (eigene Darstellung, 2022)

2.4 Studie «Rendite. Wert. Wirkung.»*

Zukunftsperspektive: Social Impact

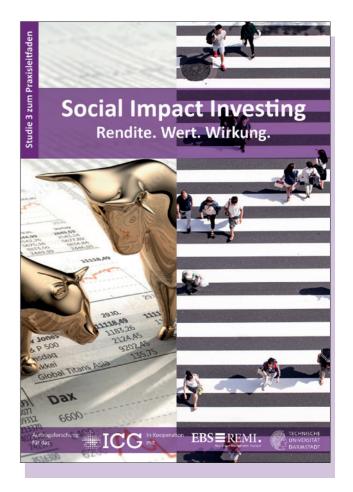
wird zur Pflichtaufgabe

In einem nachstehenden Schritt wird nun eine Zukunftsperspektive eingenommen und gezeigt, wie sich das Modell durch die Integration des Social Impact als Pflichtaufgabe weiter verändert.

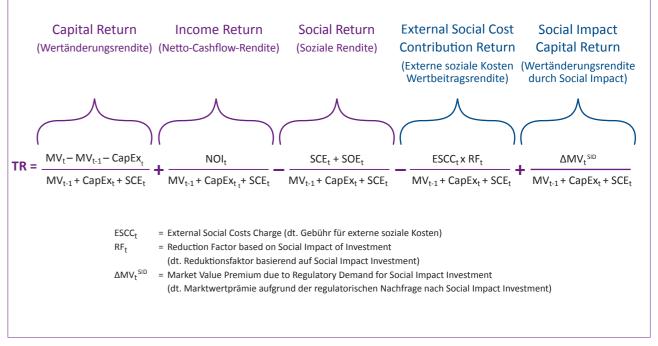
Das Renditeprofil muss sich offensichtlich dann ändern, wenn Impact zu einer Pflichtaufgabe wird, bedingt durch Nachhaltigkeitsregularien und Gesetze. Solange Social Impact noch keine Pflichtaufgabe darstellt, bildet ein negativer sozialer Impact von Immobilien kein bepreisungswürdiges Risiko ab. Solange das der Fall bleibt, ist es schwierig, wenn auch nicht unmöglich, einen sozialen Impact zu schaffen und gleichzeitig marktübliche oder bessere finanzielle Renditen zu erzielen (vgl. u.a. Brest et al., 2018).

Integration External Social Cost Contribution und Social Impact Premium

Wenn der Social Impact nun durch gesetzliche Regularien (ähnlich der EU-Taxonomie, Green Deal etc.) vorgeschrieben wird und Investoren verpflichtet sind, einen bestimmten Anteil an Assets mit Social Impact in ihrem Portfolio bzw. einen gewissen Anteil von Social Impact in jedem As-



set zu halten, dann könnte die Total Return Betrachtung um zwei Mechanismen, die External Social Cost Contribution und das Social Impact Premium erweitert werden. Formal lässt sich dies wie folgt darstellen:



^{*}erschienen 2023

32

Leitfaden und Studien

Wirkungszusammenhänge – negativer

sozialer Nutzen als Risiko?

Der Total Return ist um die diskutierten Wirkungsweisen zu ergänzen. Es wird veranschaulicht, dass sich die Schaffung eines Social Impacts in der klassischen Renditebetrachtung erst dann werterhöhend auf die Rendite bzw. den Wert einer Immobilie auswirkt, wenn umgekehrt ein negativer sozialer Nutzen auch ein Risiko darstellt. Das Risiko entsteht dann, wenn die Legislative Social Impact zur Vorschrift macht und entsprechend in Gesetzen und Regulatorik umsetzt und greifbar, sprich messbar, macht – quantitativ und zeitlich. Für die Akteur/-innen des Finanzmarktes umfassen relevante Rahmenwerke u.a. die EU-Taxonomie, Green Deal, ESREF, Klima-Stresstest und CSRD.

Bis die Social Impact-Thematik verbindlich und verpflichtend ihren Weg in Vorschriften und Gesetze gefunden hat, geht die Schaffung eines Social Impacts zu Lasten der monetären Rendite und kann nur dann positiv be-

legt werden, wenn die klassische Renditebetrachtung neu gedacht und um die soziale Rendite erweitert wird. Ergo, ohne eine Neusetzung des Renditebegriffs ist mit der Kaufentscheidung ein solches Investment dem Spektrum des Impacts bis hin zur Philanthropie zuzuordnen, bei dem ein Investierender bereit ist, für die Erzielung von Social Impact eine finanzielle Rendite unterhalb der Marktrendite zu akzeptieren.

In der folgenden formalen Darstellung werden beide Komponenten, die "External Social Cost Contribution" und das "Social Impact Premium", ergänzt. Wichtig in diesem Kontext ist, dass es sich hierbei immer noch um den Total Return des Eigentümers bzw. der Eigentümerin, d.h. seine Gesamtrendite handelt. Abbildung 9 veranschaulicht die Erweiterung des Total Returns, um diese beiden Mechanismen.

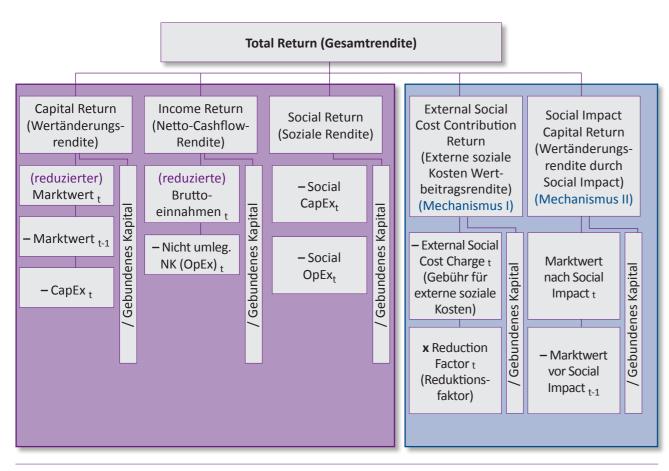


Abbildung 9: Erweiterte Total Return Betrachtung (Zukunftsperspektive) (eigene Darstellung).



Mechanismus I «External Social Cost Contribution»: Übertragung externer Kosten auf Eigentümer

Gemäß der External Social Cost Contribution werden die sozialen Kosten verursachungsgerecht an die Eigentümer/-innen der Immobilie übertragen. Hier handelt es sich um externe Kosten, die für die Nutzung der Immobilie anfallen und dem sozialen Bereich zugeordnet werden können, wie etwa Kindergärten, Museen oder Theater. Dies kann beispielsweise in Form einer Steuer analog zur CO2-Besteuerung erfolgen.

Social Charge

Diese Steuer (Social Tax) kann auch als Gebühr (Social Charge) bezeichnet werden und beispielsweise als Abgabe an die entsprechende Kommune ausgestaltet sein, die in ihrem Gemeindegebiet soziale Projekte fördert. Diese Debatte soll an dieser Stelle aber angesichts des noch sehr spekulativen, vorläufigen Charakters dieses Instruments nicht weiter vertieft werden.

Grundsätzlich liegt die Einführung einer solchen Steuer/ Gebühr genau dann sehr nahe, wenn Social Impact zur Pflichtaufgabe gemacht wird. Folglich könnte die Nichterfüllung durch eine Sozialsteuer kompensiert und durch die öffentliche Hand dann in entsprechende Sozialprojekte eingebracht werden.

Social Contribution

Im Marktgleichgewicht entspricht der Social Return im Sinne der Social Contribution genau der durch die Besteuerung verursachten Reduktion der Rendite eines Eigentümers bzw. einer Eigentümerin und lässt sich formal darstellen als:

Social Contribution =
$$ESCC_t \times RF_t = MV_{t-1} \times STR_t$$

 $STR_t = Social Tax Rate$

Beim Ansatz mit einer Social Tax Rate wäre beispielsweise folgende Ausgestaltung bei der konkreten Implementierung denkbar: die Summe der nach neuer Berechnungsgrundlage erhobenen Grundsteuer (neue Einheitswerte) wird als Verteilungsgrundlage herangezogen. Danach werden die jährlich zu verteilenden externen sozialen Kosten (beispielsweise für eine KiTa) summiert und durch die Summe der neuen Einheitswerte dividiert. Das Ergebnis ist ein Steuersatz und könnte u.U. direkt mit der Grundsteuer erhoben werden.

Kompensationsmechanismen

Die Steuer/Gebühr fällt nur an, wenn kein "Social Impact" durch das Projekt erzielt wird. Wird ein sozialer Nutzen unterhalb des gesetzlich geforderten Minimums erzielt, dann greift ein "Reduction Factor". Wenn eine Immobilie den geforderten Beitrag zu 100% erfüllt, dann ist dieser gleich 100%; ergo, wenn eine Immobilie das geforderte Maß an Social Impact erfüllt, muss auch nichts gezahlt werden. Wenn eine Immobilie den Social Impact anteilig erfüllt, reduziert sich die Steuer/Gebühr um genau diesen Beitrag.

Hier muss allerdings kritisch die Frage gestellt werden, wie sich dies auf die Gesamtsteuerbelastung auswirkt. Wenn die Privatwirtschaft auf ihre Kosten Social Impact erbringt, sprich eine Leistung die zum großen Teil in das Aufgabenspektrum des Staates fällt (öffentliche KiTas, Schulen, Museen etc.), wäre eine entsprechende Steuererleichterung auf der anderen Seite einzurechnen, wie bei der Spendenabzugsfähigkeit.

Leitfaden und Studien



Mechanismus II «Social Impact Premium» für Social Impact Assets

Analog zu der Integration ökologischer Maßnahmen und dem daraus mittlerweile entstandenen "Green Premium" kann für soziale Maßnahmen in Zukunft ebenfalls ein "Social Impact Premium" definiert werden.

Investitionslenkung durch Mindest-

vorgaben

Wenn durch gesetzliche Vorgaben von Seiten der EU eine Investitionslenkung der Kapitalflüsse erfolgt, beispielsweise durch eine Mindestvorgabe von 10% an Social Impact Assets in jedem Fonds/Portfolio oder individuellen Asset, dann steigt die Nachfrage nach diesen Social Impact Assets, senkt die Renditen und erhöht die Preise solange, bis das neue Marktgleichgewicht gefunden ist. Das Marktequilibrium ist erreicht, wenn das Preis-Premium eines Social Impact Assets, welches aus der verstärkten Nachfrage resultiert, der Summe der Kosten eines SII-Assets entspricht.

Social Contribution = ΔMV_t^{SID}

Das Equilibrium ist offensichtlich dann gefunden, wenn die Summe der SII und der SIE gleich dem zusätzlichen Premium eines SI-Assets im Vergleich zu einem Asset mit sozialen Kosten ist, ceteris paribus. Dabei spiegelt das Delta $\Delta MV_t^{\ SID}$ die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage wider. Je größer die vom Staat gesetzte Quote und je langsamer die Social Impact Assets auf den Markt kommen, desto größer wird die Differenz sein.

Optionen zur Entscheidungsfindung

Zur weiteren Veranschaulichung der Quantifizierungsmöglichkeiten von sozialem Impact empfiehlt sich die Betrachtung einer Fallstudie. Ein/e Investor/-in hat ein Asset mit negativen sozialen Kosten für sein Portfolio erworben. In Bezug auf seine/ihre Investition sieht er/sie sich nun vor zwei Möglichkeiten gestellt: **Option 1:** Der Investor bzw. die Investorin verzichtet auf jegliche Maßnahmen, um den Social Impact-Beitrag des Assets positiv zu verändern.

Option 2: Der Investor bzw. die Investorin nimmt ein "Retrofitting" vor, um ein "Social Impact Asset" zu erhalten.

Annahmen

Für ein konkretes Zahlenbeispiel sind einige illustrativ angelegte Werte vorzugeben. Folgende Annahmen wurden für die Investierenden (vereinfachend) unterstellt:

- Marktwert vor Social Impact = 100
- Diskontierungszinssatz = 5%
- Nettomieteinnahmen vor Social Impact = 5
- Social Impact Investitionen = 5
- Laufende Social Impact Aufwendungen = 0.5
- Externe Soziale Kosten = 1
- Basis Gebühr = 50% der Externen Sozialen Kosten mit jährlichem Anstieg von 2.5%

Den Annahmen entsprechend sind diese Wertvorgaben wie folgt zu erläutern: die Social Impact Charge (Gebühr) fällt ab dem Jahr 1 an, beträgt aber erst einmal 50% der tatsächlichen überwälzbaren Höhe. Sie steigt dann um 2,5% pro Jahr als Anreiz an, früher Social Impact Investments vorzunehmen und keine zu großen negativen Wirkungen am Anfang zu verursachen. Sollte sich der der/die Investor/-in für die Durchführung eines Social Impact Investments entscheiden, dann kann die Social Cost-Gebühr vermieden werden, aber es fallen die laufenden Social Impact-Aufwendungen an. Unter diesen vereinfachenden Prämissen ergeben sich die Entwicklungen der Marktwerte und des Total Returns, wie sie in Abbildung 10 und Abbildung 11 dargestellt sind.

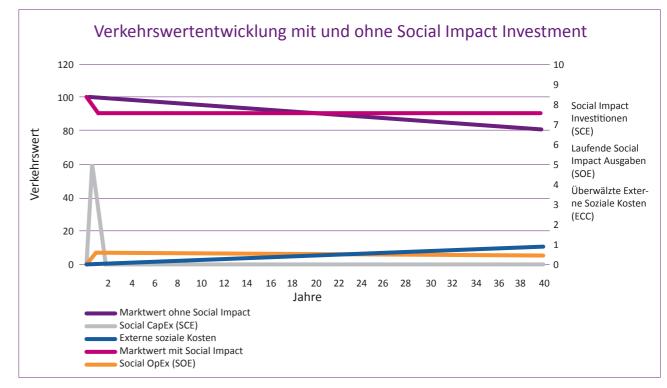


Abbildung 10: Entwicklung des Cashflows mit und ohne Social Impact (eigene Darstellung).

Option 1 vs. Option 2

Die Abbildungen verdeutlichen eine langfristige Überlegenheit der Option 2, wenn der/die Investor/-in ein "Retrofitting" mittels Social SusEx vornimmt, um ein "Social Impact Asset" zu erhalten. Denn der Total Return unter Einbeziehung des sozialen Impacts dominiert längerfristig die Option 1 ohne zusätzliche Investments. Allerdings

wird auch deutlich, dass bei sehr kurzen geplanten (Rest-) Haltedauern für die Immobilie ein Verzicht auf Social Impact rational ist, weil die zusätzlichen Ausgaben Zeit benötigen, um sich in höheren zukünftigen Verkaufserlösen zu materialisieren.

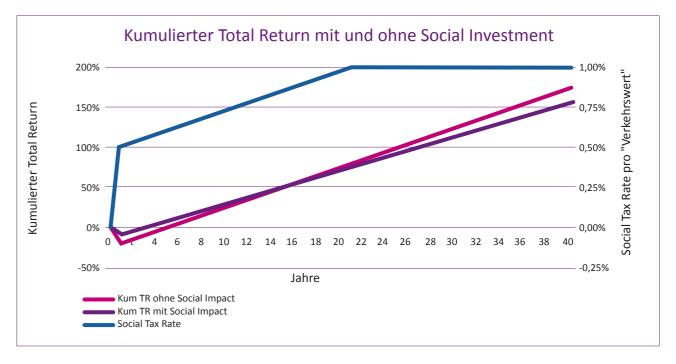


Abbildung 11: Entwicklung des kumulierten Total Returns mit und ohne Social Impact (eigene Darstellung).

ROUNDTABLES Mitwirkende

RT Städte/Kommunen

Leitung

Jens Kreiterling, Landmarken AG Werner Knips, ICG

Organisation

Aljoscha Schwedler, PricewaterhouseCoopers GmbH

Moderation

Christoph Klanten, RHA Reicher Haase Assoziierte GmbH

Expert/-innen, Teilnehmer/-innen

Karin Barthelmes-Wehr, ICG

Miriam Beul, MIRIAM BEUL Netzwerkagentur für urbane Kommunikation

 $\textbf{Burkhard Ulrich Drescher}, Innovation City \ Management \ \mathsf{GmbH}$

Michael Ehret, Ehret+Klein GmbH

Susanne Eickermann-Riepe FRICS, ICG $\,$

Sabine Georgi, Urban Land Institute
Dr. Sebastiaan Gerards, Landmarken AG

Michael Heigl, e+k upcycle

Prof. Dr. Eckhart Hertzsch, TU Berlin, Buro Happold und Givando GmbH **Dr. Andreas Iding**, Goldbeck Services GmbH

Jochen Schenk, Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement

RT Finanzierung

Leitung

Susanne Eickermann-Riepe FRICS. ICG

Sascha Klaus, BerlinHyp

Organisation

Aljoscha Schwedler, PricewaterhouseCoopers GmbH

Expert/-innen, Teilnehmer/-innen

Sabine Barthauer, DZ Hyp AG

Gero Bergmann FRICS, BayernLB

 $\textbf{Werner Knips}, \mathsf{ICG}$

Christian Schmid, Helaba Landesbank Hessen-Thüringen

RT Investor/-innen

Leitung

Susanne Eickermann-Riepe FRICS, ICG

Sebastiano Ferrante, PGIM Real Estate Germany AG

Organisation

Aljoscha Schwedler, PricewaterhouseCoopers GmbH

Expert/-innen, Teilnehmer/-innen

Dr. Hans-Joachim Barkmann, zu dem Zeitpunkt bei: MEAG

 $\textbf{J\ddot{u}rgen Fenk}, \textbf{zu} \textbf{ dem Zeitpunkt bei Primonial REIM Germany AG}$

Bernd Franken, Nordrheinische Ärzteversorgung (NÄV) Timothy Horrocks, Nuveen Asset Management Europe S.à r.l.

Daniel F. Just, zu dem Zeitpunkt bei Bayerische Versorgungskammer

Werner Knips, ICG

Henning Koch, Commerz Real AG

Markus Königstein MRICS, zu dem Zeitpunkt bei R+V Versicherung AG

Dr. Thomas Mann, Ampega Asset Management GmbH

Eric Marienfeldt, HIH Real Estate GmbH

 $\textbf{Udo Schaffer}, \, \text{E.ON AG}$

RT Sozialträger/-innen

Leitung

Stefanie Frensch, Becker & Kries Holding GmbH & Co. KG Werner Knips, ICG

Dr. Andreas M. Rickert, PHINEO gemeinnützige AG

Organisation

Jakob Bauereis, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Carlotta Behle, ICG

Expert/-innen, Teilnehmer/-innen

Karin Barthelmes-Wehr. ICG

Prof. Dr. Sven Bienert MRICS REV, Kompetenzzentrum für Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft an der IRE | BS International Real Estate

Business School der Universität Regensburg

Norbert Blesch, STARTSTARK gemeinnützige Gesellschaft mbH

Helene Böhm, GESOBAU AG

Caroline Brudler, PHINEO gemeinnützige AG

Susanne Eickermann-Riepe FRICS, ICG

Prof. Dr. Eckhart Hertzsch, TU Berlin, Buro Happold und Givando GmbH

Nina Schrader, Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Daniel Schröder, Freundeskreis ARCHE Frankfurt am Main e.V.

Aljoscha Schwedler, PricewaterhouseCoopers GmbH

Celia Soltec, Deutsches Rotes Kreuz e.V.

Dr. Joß Steinke, Deutsches Rotes Kreuz e.V. **Tamara Terhalle**, Deloitte Consulting GmbH

Stefan Winking, Aktion Mensch e.V.

RT Werte. Sinn. Wirkung.

Leitung

Prof. Dr. Alexander von Erdély FRICS, CBRE GmbH Werner Knips, ICG

werner knips, ico

Expert/-innen, Teilnehmer/-innen

Karin Barthelmes-Wehr, ICG Gero Bergmann FRICS, BayernLB

Miriam Beul, MIRIAM BEUL Netzwerkagentur für urbane Kommunikation Prof. Dr. Sven Bienert MRICS REV, DFG-Forschungsgruppe TRANSARA und IRE | BS International Real Estate Business School der Universität

Regensburg

Caroline Brudler, PHINEO gemeinnützige AG Kruno Crepulja, Instone Real Estate Group SE

 $\textbf{Susanne Eickermann-Riepe FRICS}, \ \mathsf{ICG}$

Jürgen Fenk, zu dem Zeitpunkt bei Primonial REIM Germany AG

 $\textbf{Stefanie Frensch}, \, \mathsf{Becker} \, \& \, \mathsf{Kries} \, \, \mathsf{Holding} \, \, \mathsf{GmbH} \, \& \, \mathsf{Co}. \, \, \mathsf{KG}$

Doris Pittlinger MRICS, Invesco Real Estate

Prof. Dr. Verena Rock MRICS, Technische Hochschule Aschaffenburg Jochen Schenk, Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement Silvia Schmitten-Walgenbach, zu dem Zeitpunkt bei CA Immo

Deutschland GmbH

Externe Begleitung

Arved Lüth, :response - CSR & Sustainability Advice

 $\textbf{Susanna Schmitt}, : response - CSR \ \& \ Sustainability \ Advice$

RT Sakralbau

Leitung

Prof. Dr. Sven Bienert MRICS REV, DFG-Forschungsguppe TRANSARA und IRE | BS International Real Estate Business School, Universität Regensburg

Werner Knips, ICG

Johann Weiß, DFG-Forschungsguppe TRANSARA und IRE | BS International Real Estate Business School, Universität Regensburg

ROUND TABLES



3. Roundtables

In unserem erstmalig 2016 publizierten Praxisleitfaden «Verantwortung übernehmen» von ICG und ZIA spielten die Stakeholderdialoge eine zentrale Rolle. Zumal aus ihnen wertvoller Input und eine 360 Grad Reflexion zu aktuellen und zukünftigen Themen abgeleitet werden konnte. In unserer aktuellen Arbeit haben wir dieses Konzept weiter ausgebaut und deutlich intensiviert. **Die Zielsetzung ist klar umrissen:**

Eine Grundlage schaffen für die erfolgreiche Konzeption und Umsetzung von Social Impact-Investitionen im Immobilienbereich in Deutschland anhand von sog. Roundtables aus den Bereichen Finanzierung, Investor/-innen, Sozialträger, Städte & Kommunen und der Immobilienklasse "Sakralbauten". Inhaltlich wurden hier Begriffsdefinitionen und Standards erarbeitet, Erfolgskriterien definiert und Hindernisse identifiziert.

Auf den folgenden Seiten werden die vorläufigen Ergebnisse dieser Roundtables zusammengetragen.

3.1 Roundtable «Finanzierung»

Ziel dieses Roundtables ist, am Markt die Möglichkeiten, Konditionen und Finanzprodukte für Social Impact Projekte anzubieten. Die Zielsetzung dabei ist, Rahmenbedingungen, Kriterien und Voraussetzungen zu definieren, um die Finanzierung wirkungsorientierter Investments zu erleichtern und zu verbessern. Neben den bereits bestehenden Produkten für das E in ESG (Green loans, Green Bonds, Sustainability-linked Bonds) gilt es, auch Angebote für das S in ESG zu gestalten. Dies erscheint bedeutsam, zumal Nachhaltigkeit im Finanzierungssektor eine wichtige Rolle spielt, da auch die Finanzindustrie gehalten ist, die

Wirkung ihrer Engagements zu überprüfen bzw. regulatorisch gewünschte Wirkungen zu unterstützen und nachvollziehbar zu monitoren.

Eine Vielzahl von Finanzierungsinstituten bekräftigt die Verankerung von Nachhaltigkeit in ihrem Angebot bei der Immobilienfinanzierung. Neben Green Loans, Energieeffizienzkrediten, Taxonomie- und Transformationskrediten soll mit einem Social Loan oder einem Social Bond das Angebot erweitert werden, um Social Impact Projekte zu unterstützen.

3.1.1 Zielsetzung

Während die Definitionen rund um das "E" in ESG bereits eine Vielzahl von Strategien beschreiben, die auch in die Chancen- und Risikoabwägung der Banken eingehen, ist das "S" in ESG weder ausreichend definiert noch umfänglich in gängige Produktstrategien integriert. Die möglichen Wirkungen und die Vielfalt der Assetklassen, sowie die Vielzahl der Stakeholder im sozialen und gesellschaftlichen Kontext erschweren zudem die präzise Ausrichtung und Definition der Messgrößen. Dabei ist gerade Social-Impact-Investment als ein Teilbereich des nachhaltigen Investierens prädestiniert.

Für die Risikobewertung des "E" in ESG schaffen Banken derzeit insbesondere Transparenz über den CO2-Fußabdruck des finanzierten Immobilienportfolios, indem systematisch Energiewerte erfasst, CO2-Emissionen berechnet und Klimarisiken ermittelt werden.

Für die Risikobewertung des "S" in ESG fehlen weitestgehend noch allgemein anwendbare Kriterien und Maßstäbe.

Die Finanzierungsprodukte im Kontext "S" konzentrieren sich daher auf ausgewählte Assetklassen und soziale Ziele, wie z.B. Finanzierungsprodukte für bezahlbaren Wohnraum. Die Rahmenbedingungen für eine Ausweitung auf andere Assetklassen oder weitergehende soziale Wirkungen im Kontext der SDGs oder der Social Taxonomy sind zu diskutieren.

Die Taskforce "Finanzierung" setzt sich daher insbesondere damit auseinander, wie regulatorischer Rahmen, soziale Wirkung und Messgrößen beim Social Impact Investing handhabbar und für die Risikobewertung nachvollziehbar gestaltet werden können. Eckpunkte, die die Diskussion leiten, bestehen vor allem im gemeinsamen Verständnis, dass Social Impact Investing zukünftig einen höheren Stellenwert einnehmen wird und Social Impact und seine Wirkung eine wichtige Komponente bei der Transformation der Immobilienfinanzierung darstellt.



«Eine Vielzahl von Finanzierungsinstituten bekräftigt die Verankerung von Nachhaltigkeit in ihrem Angebot bei der Immobilienfinanzierung. Weitere Schritte folgen»

Susanne Eickermann-Riepe / Sascha Klaus

3.1.2 Status Quo

Die Diskussionen in Kreis der Banken haben sich unter anderem auf die Themen der bereits mit Input des Roundtables erstellten Studien zum Thema «Social. Impact. Assetklassen» (ICG) und «Rendite. Wert. Wirkung.» (ICG) bezogen. Es zeigt sich, dass die Bereitschaft für Impact Investments wächst. Allerdings ist im Gegen-





satz zum "E" die Hürde beim Investment in "S" deutlich höher, da die Risiken des "Social Washing" hoch bewertet werden. Umso mehr ein Grund für Klarheit und Nachvollziehbarkeit der Messgrößen beim "Impact Investing".

■ «Social. Impact. Assetklassen.»

Die Studie beschreibt die Kriterien pro untersuchter Assetklasse, die mit Blick auf die Aspekte der Sozialen Taxonomie eine weitergehende Bedeutung erlangen und in einer Zertifizierung von Immobilien genutzt werden können (Kapitel 2.3).

■ «Rendite. Wert. Wirkung.»

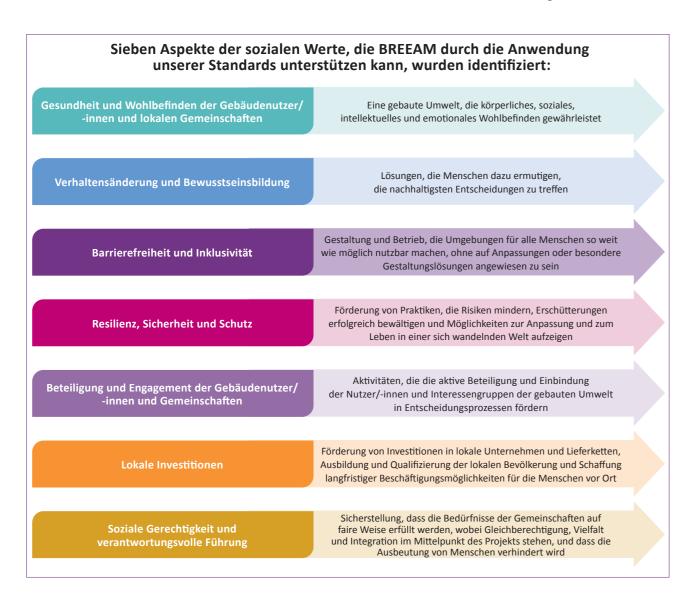
Die Studie beschreibt die möglichen Aspekte, die die finanzielle Performance von "Social Impact Investments" beeinflussen und stellt Bezüge zu den Auswirkungen auf den Total Return dar. Analog der Einflussfaktoren, die die EU Taxonomy, die CO2-Tax und energetische Kriterien auf die Immobilien Performance haben, werden Kriterien aufgezeigt, die soziale und gesellschaftliche Dimensionen einnehmen können (Kapitel 2.4).

3.1.3 Anwendung

Es bestehen bereits Finanzierungsprodukte, die den Social Impact unterstützen:

- Social Bonds
- Social Loans mit spezifischer Ausrichtung,
 z.B. bezahlbarer Wohnraum

Eine wesentliche Hürde bei der Vergabe dieser Finanzprodukte sind die damit verbundenen Voraussetzungen, Kriterien und Rahmenbedingungen. Eine große Vielfalt von Interpretationen ist bereits verfügbar und die Ratingagenturen, Zertifizierer und Second Opinion Provider setzen auf verschiedenen Grundlagen auf.



Die Bewertung der Verwendung der Emissionserlöse für die (Re-)Finanzierung spezifischer Produkte und Dienstleistungen wird auf einer 5-Punkte-Skala dargestellt:

Erhebliche Geringe Keine	Geringer	Erheblicher
Beeinträchtigung Beeinträchtigung Nettoauswirku	ngen Beitrag	Beitrag

Jede Verwendung der Emissionserlöse der Social Bonds wurde auf ihren Beitrag zu den SDGs bzw. auf ihre Behinderung dieser Ziele geprüft.

VERWENDUNG DER ERTRÄGE	BEITRAG ODER BEHINDERUNG	ZIELE FÜR NACHHALTIGE ENTWICKLUNG	
Bezahlbarer Wohnraum Bereitstellung von Finanzmitteln für Genossenschaften, zu deren Begünstigten die folgenden Zielgruppen gehören: einkommensschwache Haushalte, Familien, behinderte und ältere Menschen	Geringer Beitrag	1 KEINE ARMUT 10 WENIGER UNGLEICHHEITEN 11 MACHHALTIGE STÄDTE UNG GEMEINDEN 11 MACHHALTIGE STÄDTE UNG GEMEINDEN	
Bezahlbarer Wohnraum Bereitstellung von Finanzmitteln für Genossenschaften; Ansprache der breiten Öffentlichkeit	Geringer Beitrag	11 NACHHALTIGE STÄDTE UND GEMEINDEN	
Zugang zu Grundversorgung – Gesundheit Infrastruktur und Gesundheitsversorgung: Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime	Erheblicher Beitrag	3 GESUNDHEIT UND WOHLERGEHEN	
Sozioökonomische Förderung und Empowerment – Inklusion Einrichtungen für süchtige oder beeinträchtig- te Menschen, Stiftungen mit gemeinnützigem Zweck	Geringer Beitrag	3 GESUNDHEIT UND WENIGER UNGLEICHHEITEN	

3.1.4 Beispiel BerlinHyp

Die Berlin Hyp hat ihr ESG-Produkt-Portfolio um einen Social Loan erweitert. Damit soll bezahlbarer Wohnraum in Deutschland und den Niederlanden finanziert werden. Der Social Loan ist das erste Aktiv-Produkt für soziale Nachhaltigkeit, mit dem die Bank sich eindeutig zur Unterstützung bei der Finanzierung von bezahlbarem Wohnraum bekennt. Das Angebot richtet sich an kommunale Wohnungsunternehmen und Wohnungsbaugenossenschaften sowie an private Wohnungsunternehmen und Projektentwickler/-innen, die sich öffentlich und glaubhaft zu sozialer Verantwortung und zum Angebot

von bezahlbarem Wohnraum bekennen. Ein entscheidendes Kriterium für die Eignung des Social Loans ist die Einhaltung einer maximalen Bruttokaltmiete je Wohnung. Die Vorgaben zur maximal zulässigen Bruttokaltmiete orientieren sich an den jeweiligen Sozialgesetzgebungen. Die Einhaltung ganzheitlicher ESG-Strategien wird durch Mindestanforderungen an die Energieeffizienz des Gebäudes unterstützt: Nur Gebäude, die zu den energetisch besten 70 Prozent des nationalen Wohngebäudebestandes gehören, sind geeignet.

3.1.5 Zukunft

Der Roundtable "Finanzierung" wird sich aufbauend auf den Studien und der Vielfalt der Social Impact Optionen weiter mit möglichen ergänzenden Produkten auseinandersetzen.

Das aktuelle Marktumfeld, die Multi-Krisen-Situation und die Transformationseffekte in der Immobilienwirtschaft führen derzeit zu veränderten Prioritäten im Handeln und haben auch Auswirkungen auf das Engagement im Kontext des Social Impact Investing. Folgende Aspekte sollen deshalb im Weiteren betrachtet werden:

- 1. Förderung des Dialogs mit Regulierern und Stakeholdern
- 2. Weiterentwicklung der Finanzierungsprodukte
- 3. Austausch und Wissenstransfer zu Kriterien und Messgrößen
- 4. Entwicklung von Zertifizierungen und Qualitätskriterien für "Social Impact"
- 5. Erhöhung der Markttransparenz für "Social Impact Investing" in Deutschland



3.2 Roundtable «Investor/-innen»

Im Rahmen der Social Impact Initiative 2.0 des Instituts für Corporate Governance der Immobilienwirtschaft (ICG) widmet sich der Round Table "Investor/-innen" den Möglichkeiten und den Rahmenbedingungen des wirkungsvollen Investierens. Dabei geht es darum, die Ziele, Kapital in wirkungsorientiere Investments zu leiten, Maßstäbe und Kriterien für Social Impact Investments praktikabel und handhabbar zu gestalten und in Investmentprodukte zu integrieren. Dahinter steht der Gedanke, mit Investments neben einer Rendite auch

eine soziale oder ökologische Wirkung zu erzielen. Der/ die Investor/-in wählt gezielt Projekte aus, die seinen/ ihren persönlichen ethischen Zielen entsprechen.

Viele nachhaltige Kapitalanlagen ermöglichen es dem/der Investor/-in gewünschte Wirkungen zu unterstützen und nachvollziehbar zu monitoren. Regulatorische Vorgaben der vielfältigen Produkte zeigen bereits durch Ihre Einordnung die Art des Investments an (Artikel 6,8,9*).



«Im Gegensatz zum "E" ist die Hürde beim Investment in "S" deutlich höher. Umso mehr ein Grund für Klarheit und Nachvollziehbarkeit der Messgrößen beim Impact Investing zu sorgen.»

Susanne Eickermann-Riepe / Sebastiano Ferrante

3.2.1 Zielsetzung

Während die Definitionen rund um das "E" in ESG bereits eine Vielzahl von Strategien beschreiben, ist das "S" in ESG weder ausreichend definiert noch in gängige Produktstrategien integriert. Die möglichen Wirkungen und die Vielfalt der Assetklassen, sowie die Vielzahl der Stakeholder im sozialen und gesellschaftlichen Kontext erschweren zudem die präzise Ausrichtung und Definition der Messgrößen.

Dabei ist gerade Social-Impact-Investment prädestiniert als ein Teilbereich des nachhaltigen Investierens. Bei allen Formen der nachhaltigen Geldanlage steht die positive Wirkung im Vordergrund.

Folgende Merkmale unterscheiden Impact-Investments von anderen Produkten im Portfolio. Soziales Impact-Investing ist eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Das Konzept bringt eine Vielzahl von Chancen mit sich:

- **Direkte Wirkung:** Viele nachhaltige Investments orientieren sich an den ESG-Kriterien. Bei diesen Nachhaltigkeitskriterien handelt es sich jedoch eher um allgemeine Richtlinien. Impact-Investments zielen demgegenüber auf ein konkretes, messbares Ziel.
- Nachvollziehbare Kriterien: Für Anleger/-innen in Immobilien oder Immobilienfonds muss nachvollziehbar sein, was den Social Impact einer Immobilie – je nach Assetklasse – unterstützt.
- Messbare Wirkung: Der Anleger bzw. die Anlegerin erhält die Chance, die Erfolge direkt zu überprüfen.
 Kern des Impact Investing ist, dass die Wirkung auf die Gesellschaft oder die Umwelt messbar sein muss.

Die Taskforce "Investor/-innen" setzt sich daher insbesondere damit auseinander, wie ein regulatorischer Rahmen, soziale Wirkung und Messgrößen beim Impact Investing handhabbar und für Investor/-innen nachvollziehbar gestaltet werden können. Eckpunkte, die die Diskussion leiten, bestehen vor allem im gemeinsamen Verständnis,

dass Impact Investing zukünftig einen höheren Stellenwert einnehmen wird und Social Impact und dessen Wirkung eine wichtige Komponente bei der Transformation der Immobilien als Kapitalanlage darstellt.

- Soziale Rendite: Impact-Investing lohnt sich, ob in ökologischer, sozialer oder gesellschaftlicher Hinsicht. Die Anleger/-innen bewirken mit ihrem Engagement einen positiven Effekt.
- Rendite: Je nach gewünschter Wirkung und Risikobereitschaft sind marktübliche Renditen des eingesetzten Kapitals möglich.
- Sicherheit: Ähnlich wie bei anderen Formen der Geldanlage gibt es im Portfolio Chancen für jedes Risikoprofil im Social Impact Investing. Somit können Anlegende ihre Risiken breit streuen, um ihre Rendite auch bei sozialer Wirkung zu sichern und Einfluss auf wichtige soziale und gesellschaftliche Themen nehmen.

3.2.2 Status Quo

Die Diskussionen in Kreis der Investierenden haben sich unter anderem auf die Themen der bereits mit Input des Roundtables erstellten Studien zum Thema «Social Impact Assetklassen» (ICG) und «Rendite. Wert. Wirkung.» (ICG) bezogen. Es zeigt sich, dass die Bereitschaft für Impact Investments wächst. Allerdings ist im Gegensatz zum "E" die Hürde beim Investment in "S" deutlich hö-





her, da die Risiken des "Social Washing" hoch bewertet werden. Umso mehr ein Grund für Klarheit und Nachvollziehbarkeit der Messgrößen beim Impact Investing.

«Social. Impact. Assetklassen»

Die Studie beschreibt die Kriterien pro untersuchter Assetklasse, die mit Blick auf die Aspekte der Sozialen Taxonomie eine weitergehende Bedeutung erlangen und in einer Zertifizierung von Immobilien genutzt werden können (Kapitel 2.3).

«Rendite. Wert. Wirkung.»

Die Studie beschreibt die möglichen Aspekte, die die finanzielle Performance von "Social Impact Investments" beeinflussen und stellt Bezüge zu den Auswirkungen auf den Total Return dar. Analog der Einflussfaktoren, welche die EU Taxonomy, die CO2-Tax und energetische Kriterien auf die Immobilien Performance haben, werden Kriterien aufgezeigt, die soziale und gesellschaftliche Dimensionen einnehmen können (Kapitel 2.4).

44

3.2.3 Anwendung

International gibt es bereits eine Vielzahl von Beispielen, die ein doppeltes Mandat der Investor/-innen beinhalten, um zur Verbesserung der sozialen Wirkung und der Anlageperformance beizutragen. Bei diesen "Investments with Purpose" (Investments mit Sinn) wird erkannt, dass Investitionen eine finanzielle Rendite erzielen können – und sollten – und positive, messbare soziale Auswirkungen haben können. Sie beziehen sich vornehmlich auf Sachwerte in den Bereichen finanzielle Inklusion, Bildung, bezahlbarer Wohnraum und transformative Infrastruktur. PGIM und NUVEEN berichteten zu ihrem internationalen Engagement. In Deutschland besteht noch Entwicklungsbedarf. Der Roundtable wird sich damit weiter auseinandersetzen.

Aktuelle makroökonomische Bedingungen und Weiterentwicklung "Social Impact Investing"

Das aktuelle Marktumfeld, die Multi-Krisen-Situation und die Transformationseffekte in der Immobilienwirtschaft führen derzeit zu veränderten Prioritäten im Handeln und haben auch Auswirkungen auf das Engagement im Kontext des Social Impact Investing. Allerdings ist sich die Gruppe der Investor/-innen bewusst, dass von den Veränderungen nicht nur Geschäftsmodelle und Anlagestrategien betroffen sind, sondern dass die anstehende Soziale Transformation die Notwendigkeit des Handelns beim wirkungsvollen Investieren unterstreicht.

Folgende Aspekte sollen im Weiteren betrachtet werden:

- 1. Förderung des Dialogs mit Regulierenden und Stakeholdern
- 2. Weiterentwicklung der Investmentprodukte
- 3. Austausch und Wissenstransfer zu Kriterien und Messgrößen
- 4. Entwicklung von Zertifizierungen und Qualitätskriterien für «Social Impact»
- 5. Erhöhung der Markttransparenz für «Social Impact Investing» in Deutschland



3.3 Roundtable «Sozialträger/-innen»

Die Bedeutung der sozialen Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche nimmt stetig zu. Ein entscheidender Aspekt ist das zunehmende Bewusstsein der Öffentlichkeit und der Investor/-innen für die sozialen Auswirkungen von Unternehmenstätigkeiten. Mit dem fortlaufenden Anstieg der ESG-Anforderungen von Stakeholdern und Regulatorik an die Unternehmen, fangen Immobilienunternehmen an, nach Lösungen der umgebenden sozialen Herausforderungen zu suchen. Darüber hinaus sind Immobilien nicht nur ökonomische Güter, sondern auch lebenswichtige Ressourcen für die Gemeinschaft. Immobilien spielen eine zentrale Rolle für den sozialen Zusammenhalt, die Bildung von Gemeinschaften und die Lebensqualität. Durch die Integration "sozialer Nachhaltigkeit" in ihrem unternehmerischen Handeln können Immobiliengesellschaften dazu beitragen, Ungleichheiten zu verringern und den Zugang zu qualitativ hochwertigem Wohnraum zu verbessern.

Die Ausgangssituation für den Roundtable war geprägt von der zunehmenden Erkenntnis, dass die Immobilien-

wirtschaft ein stärkeres Augenmerk auf den sozialen Aspekt der Nachhaltigkeit - das "S" im ESG-Kontext - legen muss. Auf der anderen Seite stehen Sozialeinrichtungen oft vor der Herausforderung, passende und bezahlbare Immobilien für ihre sozialen Zwecke auf dem stark umkämpften Immobilienmarkt zu finden. Angesichts dieses Potenzials zur Verknüpfung beider Situationen ist der Roundtable ein geeignete Plattform, um Grundlagenarbeit zu leisten.

Eine wesentliche Überzeugung des Roundtables ist die Anerkennung, dass das Handeln der Unternehmen, vor allem auch der Immobilienwirtschaft, Folgekosten mit sich bringt – nicht nur wirtschaftlich, sondern auch soziale und ökologische. Mit einer neuen ganzheitlichen Perspektive soll aufgezeigt werden, dass Social Impact als neue Art des wirtschaftlichen Handelns, neben rein finanziellen Beiträgen auch ökologische und vor allem soziale Wirkungen erzielen soll.



«Wir alle wollen und brauchen eine lebenswerte Stadt. Das eint uns.»

Jakob Bauereis / Stefanie Frensch

3.3.1 Zielsetzung

Der Roundtable zielt darauf ab, die Kooperation zwischen Immobilienwirtschaft und Sozialeinrichtungen zu intensivieren. Durch den Austausch beider Gruppen soll ein gegenseitiges Verständnis für deren Anforderungen und Bedenken entstehen. Ein erster Schritt war die Identifikation von Kooperationspartner/-innen, die bereit und fähig sind, Herausforderungen zu begegnen und wesentlich zur Diskussion beizutragen.

Im Prozess war es essentiell, gemeinsame Ziele und Synergien festzulegen. Verschiedene Perspektiven förderten das Verständnis für soziale Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche. Eine offene Kommunikationsplattform initiierte zudem einen anhaltenden Lern- und Verbesserungsprozess über den Roundtable hinaus.

Der Fokus war es, die Interessengruppen in der Formulierung ihrer Anliegen zu unterstützen, um Erwartungen abzugleichen, Missverständnisse zu reduzieren und Best Practices zu entwickeln. Dies fördert den Dialog zur sozialen Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche und berücksichtigt alle Interessen. Die Teilnehmenden aus der Sozialwirtschaft legten klare Kriterien für die Zusammenarbeit fest, während der Roundtable für die Immobilienwirtschaft potenzielle Kooperationspartner/-innen identifizierte, um eine langfristige Partnerschaft zu fördern.

Zukünftig strebt der Roundtable an, die Grundsätze der Zusammenarbeit zwischen Immobilienunternehmen und Sozialeinrichtungen zu definieren und erste Pilotprojekte zu veranschaulichen und/oder zu konzipieren, um diese Prinzipien in die Praxis umzusetzen.



Der Roundtable ging methodisch und strukturiert vor, um die gesteckten Ziele zu erreichen:

Datenerhebung: Ein Fragebogen wurde erstellt und an diverse Sozialeinrichtungen verschickt. Ziel war es, Einblicke in die Zusammenarbeit mit der Immobilienbranche zu gewinnen.

Datenanalyse: Die gesammelten Antworten wurden ausgewertet und im Rahmen des Roundtables diskutiert.

Entwicklung eines Leitfadens: Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen wurde ein praxisorientierter Leitfaden erarbeitet. Dieser bietet konkrete Anweisungen und bewährte Methoden für erfolgreiche und gleichberechtigte Partnerschaften.

Praxistest: Um die Relevanz und Praktikabilität des Leitfadens sicherzustellen, wurde dieser in unterschiedlichen sozialen Projekten von den Roundtable-Teilnehmenden angewendet.

Integration von Feedback: Die Rückmeldungen und Erkenntnisse aus der praktischen Anwendung flossen in die endgültige Version des Leitfadens ein, welcher den Mitwirkenden des Roundtables zur abschließenden Überprüfung präsentiert wurde.

Kommunikation: Zusätzlich zur internen Entwicklung war es dem Roundtable wichtig, die Ergebnisse und Fortschritte zukünftig weiter öffentlich bekannt zu machen, um ein breiteres Bewusstsein und Engagement zwischen den Akteur/-innen zu fördern.

3.3.3 Ergebnisse

Die Ergebnisse des Roundtables sind vielschichtig. Sozialeinrichtungen profitieren von der Zusammenarbeit durch den Austausch mit Immobilienunternehmen. Sie verstehen deren Herausforderungen und können ihre Anforderungen vermitteln. Dadurch entdecken sie neue Lösungsansätze, um ihre Projekte effektiver zu kommunizieren und anzupassen.

Für Immobilienunternehmen ergeben sich durch die Partnerschaften mit Sozialeinrichtungen diverse Vorteile. Sie gewinnen Erkenntnisse, können stabile, sozialverträgliche Mieten erzielen und langfristige Partnerschaften aufbauen. Dies öffnet neue Geschäftsmöglichkeiten und Kundengruppen. Der Fokus auf soziale Nachhaltigkeit stärkt das Unternehmensimage und Kundenvertrauen, dient als Differenzierungsmerkmal und hebt die Unternehmensreputation. Zudem ermöglicht die Kooperation tiefere Einblicke in verschiedene Lebenswelten, um Geschäftsmodelle optimal anzupassen.

Der Leitfaden unterstützt Immobilien- und Sozialwirtschaft bei zielgerichteter Zusammenarbeit. Er dient als Anleitung,



um Kooperationen und Vorhaben zu fördern, die wirtschaftlich, ökologisch und sozial nachhaltig sind. Er setzt klare Erwartungen, minimiert Missverständnisse und hebt

Best Practices hervor. Dadurch wird die Effizienz der Kooperation gesteigert, die Qualität der gemeinsamen Vorhaben erhöht und die soziale Nachhaltigkeit gefördert.

3.3.4 Nächste Schritte/Ausblick

Der Roundtable plant, den Leitfaden in der Sozial- und Immobilienwirtschaft weitreichend zu verbreiten. Ein besonderer Fokus liegt hierbei auf der praktischen Umsetzung, da es das Ziel ist, die Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis zu überbrücken. Er soll darüber hinaus stetig optimiert und praxisnah getestet werden, um Theorie und Praxis zu verknüpfen. Die Immobilien- und Sozialwirtschaft soll enger verknüpft und soziale Verantwortung in der Immobilienbranche gestärkt werden. Es geht darum, gemeinsame soziale Projekte zu fördern und damit positiv auf die Gesellschaft zu wirken.

Zur weiteren Förderung und Verstärkung dieser Annäherung sind auch eine Reihe von kommunikativen Maßnahmen in Planung. Das Ziel ist es, als Schnittstelle und Plattform zu dienen, um die relevanten Akteur/-innen direkt zusammenzubringen:

 Auf LinkedIn sollen in Zukunft kurze Videos der Roundtable-Teilnehmenden veröffentlicht werden, in denen diese ihre eigene Arbeit und Initiativen vorstellen und konkret benennen, wie eine Unterstützung durch die Immobilienbranche aussehen kann.

- Über den eigenen ICG-Kanal auf LinkedIn sollen zudem Posts veröffentlicht werden, die die Organisationen und ihre Projekte vorstellen. Hierbei wird der Fokus auf Zukunftspläne und benötigte Unterstützung gelegt.
- Die ICG-Webseite soll um ein Kapitel erweitert werden, in dem die Besucher/-innen mehr Informationen zu den Sozialeinrichtungen und den Initiativen finden können.
- Im regelmäßig erscheinenden Newsletter soll es zukünftig einen Abschnitt mit dem Titel "Sozialeinrichtungen suchen" geben, in welchem der konkrete Bedarf von Sozialeinrichtungen dargelegt wird sowie deren zukünftige Planungen und Ausblicke.

Durch diese Maßnahmen streben wir an, die Sichtbarkeit und das Bewusstsein für die Bedürfnisse und Potenziale der Kooperation zwischen Sozialeinrichtungen und der Immobilienbranche zu erhöhen und somit die Zusammenarbeit weiter zu fördern.

LEITFADEN für die Zusammenarbeit zwischen der Immobilienwirtschaft und Sozialeinrichtungen









3.4 Roundtable «Städte & Kommunen»

Im Rahmen der Social Impact Initiative 2.0 des Instituts für Corporate Governance der Immobilienwirtschaft (ICG) widmet sich der Round Table "Städte & Kommunen" den aktuellen Problemstellungen, die unsere urbanen Räume prägen. Eine der drängendsten Herausforderungen ist der anhaltende Wohnungsmangel in unseren Städten. Insbesondere in Ballungszentren führt die steigende Nachfrage nach Wohnraum bei zugleich steigenden Miet- und Immobilienpreisen dazu, dass einkommensschwache Bewohner/-innen und umsatzschwache Gewerbetreibende sowie Akteur/-innen aus dem kulturellen Bereich sich zentrumsnahe Flächen nicht mehr leisten können. Diese Verdrängungseffekte verschärfen soziale Ungleichheiten, fördern die Segregation und bedrohen damit die Vielfalt und soziale Durchmischung in unseren urbanen Lebensräumen.

Zugleich müssen sich unsere Städte als globale und interdisziplinäre Herausforderung auf die Auswirkungen des Klimawandels einstellen und nachhaltige Lösungen entwickeln. Dabei geht es nicht nur um den Schutz vor Naturkatastrophen, sondern auch um eine klimagerechte und ressourcenschonende Stadtplanung und -entwicklung. Neben baulichen und (frei-)räumlichen Anpassungs-

maßnahmen in den Städten, die auf die zunehmenden Extremwetterereignisse wie Starkregen und Hitzewellen reagieren, stellt sich auch die Frage, wie ein sparsamer Umgang mit Grund und Boden im Spannungsfeld zwischen den Anforderungen des Klimawandels einerseits und den gestiegenen Baukosten und angespannten Nachfrageverhältnissen andererseits gelingen kann. Nicht zuletzt die Nutzung der Ressource "Bestand" sowie die Verwendung ressourcenschonender und recyclingfähiger Baustoffe erfordert ein Umdenken in der Projektentwicklung und Stadtplanung – und eine Neubewertung von Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen, die Nachhaltigkeit und soziale Wirksamkeit nicht nur als "Add-On", sondern als notwendigen integralen Bestandteil langfristig wirksamer Investments begreift.

Innerhalb der Immobilienwirtschaft wächst das Verständnis, dass wir maßgeblich an der Zukunftsfähigkeit unserer Städte beteiligt sind und Verantwortung für eine nachhaltige, resiliente und lebenswerte Stadtentwicklung übernehmen müssen. Gleichzeitig sieht sich die Immobilienwirtschaft in diesem Spannungsfeld mit einem wachsenden Vertrauensdefizit konfrontiert. Die Entwicklung



«Eine Partnerschaft auf Augenhöhe zwischen Städten, Kommunen und der Immobilienwirtschaft kann sozialgesellschaftliche Herausforderungen lösen. Konzeptvergaben helfen, Bedarfe zu formulieren und die richtigen Immobilienpartner/-innen zu attrahieren.»

Werner Knips / Jens Kreiterling

von Immobilien und Quartieren wird aus der Stadtgesellschaft heraus häufig kritisch betrachtet und das Vertrauen in die Branche schwindet. Um nachhaltige Lösungen zu entwickeln und umzusetzen, ist jedoch ein vertrauensvolles Zusammenspiel zwischen den verschiedenen Playern erforderlich. Trotz häufig gleichlautender oder ähnlicher Zielvorstellungen mangelt es oft am gegenseitigen Verständnis für die Belange und Arbeitsweise der jeweils anderen. Insbesondere Kommunen und Projektentwick-

ler/-innen sprechen häufig eine grundsätzlich andere "Sprache" und müssen mit spezifischen Restriktionen umgehen, die aus der jeweils anderen Perspektive häufig nicht begriffen wird. Ein klassisches Beispiel sind die wirtschaftlichen Zwänge der Projektentwicklung auf Seiten der Immobilienwirtschaft und politisch gesellschaftliche Abstimmungsprozesse bzw. Abhängigkeiten auf kommunaler Seite.

3.4.1 Zielsetzung

Der Roundtable hat sich zum Ziel gesetzt, Lösungsansätze für diese Problematik zu entwickeln. Dabei lag in den letzten Monaten insbesondere ein Fokus auf den folgenden Ansätzen, um die aktuellen Herausforderungen anzugehen und positive Veränderungen in der Zusammenarbeit sowie dem Verständnis zwischen Immobilienwirtschaft und den Städten & Kommunen zu bewirken. Durch die Zusammenarbeit und den Austausch zwischen den Akteur/-innen können innovative Lösungen entwickelt und umgesetzt werden, um soziale Auswirkungen zu maximieren und eine nachhaltige Entwicklung zu fördern.

Förderung des Dialogs und verstärkte Zusammenarbeit:

Im Roundtable "Städte & Kommunen" wurden verschiedene Akteur/-innen aus der Immobilienwirtschaft, Städten und Kommunen eingebunden, um den Dialog untereinander zu fördern. Durch diese interdisziplinäre Zusammenarbeit sollen die Verbindungen zwischen den Bereichen gestärkt werden. Hinzukommend werden Stadtplaner/-innen als Multiplikatoren involviert, um die Ambitionen der Immobilienwirtschaft an die Kommunen heranzutragen und für Chancen und Zwänge zu sensibilisieren. Zugleich soll damit innerhalb der Immobilienwirtschaft ein besseres Verständnis für die Restriktionen innerhalb der kommunalen Verwaltung und Politik entwickelt werden.

Intensiver Austausch und Wissenstransfer:

Um einen intensiven Austausch zwischen den Beteiligten zu fördern, wird im Round Table untersucht, ob im - oder in Zusammenarbeit mit - dem ICG, Formate wie Seminare und Workshops entwickelt werden können. In diesen Formaten können bewährte Praktiken und Erfahrungen geteilt werden, um voneinander zu lernen und den Wissenstransfer zwischen verschiedenen Beteiligten aus der Stadtentwicklung - aus Planung, Kommune und Immobilienwirtschaft - zu fördern.

Nutzung des Social Impact Awards als Plattform:

Der Social Impact Award wird als Plattform genutzt, um durch die Prämierung von Beispielprojekten mit sozialem Mehrwert bei Kommunen und Playern der Immobilienwirtschaft sichtbarer zu werden und Benchmarks zu setzen. Die Auszeichnung von Pilotprojekten im Rahmen des Social Impact Awards 2022 konnte zur Steigerung ihrer Bekanntheit beitragen und anderen Akteur/-innen Lösungswege aufzeigen. Außerdem werden verschiedene Maßnahmen vorgeschlagen, wie die Durchführung von Vortragsreihen mit externem Referent/-innen oder interdisziplinäre Diskussionsrunden, um Kommunen und Immobilienwirtschaft projekt- und themenbezogen zusammenzubringen.

3.4.2 Entwicklung von Zertifizierungen und Qualitätskriterien

Innerhalb des Round Tables "Städte & Kommunen" soll untersucht werden, ob eigene Zertifizierungen und Qualitätskriterien, beispielsweise eines "Social-Scoring-Modells", auch für Kommunen zugänglich gemacht werden können. Dabei geht es nicht nur um die Bewertung der Projekte, sondern vor allem darum, die aktive Beteiligung

der Kommunen an der Gestaltung und Gewichtung der Kriterien des Scoring Modells zu fördern. Die Nutzung eines solchen Modells kann für Kommunen insofern einen Mehrwert bieten, als dass die sozialen Qualitäten von Projektentwicklungen objektiviert und "messbar" gemacht werden können.

3.4.3 Entwicklung eines Werkzeugkastens für Städte und Kommunen

Über das ULI wird eine Studie mit dem Titel "Kommunen und Immobilienwirtschaft" erarbeitet, die enge inhaltliche Synergien und übertragbare Ansätze für den Round Table "Städte und Kommunen" ausbildet. Ziel dieser Studie ist es, einen Werkzeugkasten ("Toolbox") mit Erläuterungen zu planerischen Instrumenten und Handlungsstrategien zu entwickeln. Die Erläuterung bewährter Maßnahmen und typischer Anwendungsfälle sowie die Vorstellung von Beispielen aus der Praxis sollen aufzeigen, wie und welche

strategischen Handlungsansätze für die Entwicklung von Projekten zielführend sein können. Die Studie adressiert dabei vor allem kommunale Beteiligte aus der Planungsverwaltung und Projektentwickler/-innen als zentrale Mitwirkende und schafft so eine gemeinsame inhaltliche Basis auf Augenhöhe. Damit soll eine effektive Zusammenarbeit zwischen Kommunen und Immobilienwirtschaft gefördert werden.



«Der neue Kodex bietet Orientierung und unterstreicht die Ernsthaftig- und Glaubwürdigkeit der "neuen Immobilienpartner/ -innen" zwischen Städten, Kommunen sowie nachhaltigen, werteorientierten Investor/-innen, welche die ökologischen und sozialen Herausforderungen gemeinsam angehen.»

Werner Knips / Jens Kreiterling

3.4.4 Entwicklung eines «Kodex» für Städte und Kommunen

Als Fortschreibung oder Ergänzung zum Kodex "Social Impact Investing - Unsere Haltung und Werte" soll ein sogenannter "Kodex für Städte und Kommunen" entwickelt werden. Dieser Code legt ethische Grundsätze fest und dokumentiert, wie wir als Immobilienwirtschaft mit anderen Akteur/-innen im Bereich der Stadtentwicklung

insbesondere Städten und Kommunen – umgehen, voneinander lernen und gemeinsam wirkungsvolle Städte entwickeln.

In der nächsten Projektphase (3.0) sollen die o.g. Inhalte fertiggestellt werden.



3.5 Roundtable «Sakralbau»

Vor dem Hintergrund stetig steigender Kirchenaustrittszahlen (vgl. bspw. Deutschlandfunk vom 29.06.2023) und zahlreicher leerstehender bzw. ungenutzter Kirchengebäude gewinnt das Thema Sakralraumtransformation zunehmend an Bedeutung. Da es sich nicht um irgendwelche überschüssigen Immobilien, sondern sakrale Räume mit hohem immateriellen Wert und positiven externen Effekten auf deren Umgebung handelt, ist bei der Transformation bzw. Umnutzung jedoch großes Fingerspitzengefühl gefragt. Aufgrund der komplexen Ausgangssituation mit diversen, oftmals konträren Stakeholderinteressen sowie der Aufgabe eine architektonisch und kunsthistorisch äußerst anspruchsvolle und heterogene Spezialimmobilie zu transformieren, müssen Zielstellungen angepasst werden. Entsprechende "Abstriche" bezüglich einer reinen Gewinnmaximierung sind aus immobilienwirtschaftlicher Sicht bewusst in Kauf zu nehmen, um vielfältige soziale und andere Zusatznutzen zu ermöglichen. Somit ergeben sich Potenziale durch das "Impact Investing" bzw. durch die bewusste Erzielung messbarer, nicht-finanzieller Erträge in Ergänzung zu den herkömmlichen finanziellen Erlösen. Diese und andere Facetten diskutieren und untersuchen wir beim "Roundtable Sakralbau" (kurz: RT-Sakralbau) im Zuge der Social Impact Investing-Initiative 2.0.

Hier kommt die DFG-Forschungsgruppe TRANSARA ins Spiel, die ihren Fokus auf Interdisziplinarität und Dialog zwischen unterschiedlichen Sichtweisen auf das Umnutzungsprojekt setzt. Das DFG-Teilprojekt 5 unter der Leitung von Prof. Dr. Sven Bienert untersucht dabei insb. die immobilienwirtschaftlichen Implikationen vor dem Hintergrund immaterieller Wertschätzung sowie externer Effekte und erarbeitet angepasste Prozessabläufe für effiziente Umnutzungen. Dabei kann es bspw. aus

architektur- bzw. kunsthistorischer Sicht (von bspw. DFG-Teilprojekt 3) zweitranging sein, was die Transformation kostet, da der Mehrwert aus dieser Perspektive eher in baukulturellen Elementen zu suchen ist. Diese Aspekte können wiederum als positive externe Effekte verstanden werden, die in eine Investmentbewertung miteinfließen sollten – und bis dato zu oft nur unzureichend beachtet wurden. Die liturgiewissenschaftlichen und die theologischen Perspektiven (von bspw. den DFG-Teilprojekten 1 und 2) dagegen stellen die Interaktion von Personen und Räumen in den Vordergrund und priorisieren eine weitere liturgische Folgenutzung bzw. Mitnutzung durch "die Kirche" deutlich vor einer rein "kommerziellen" Nachnutzung. So sollen Sakralräume als öffentlich zugänglicher Raum - nicht nur für Gläubige - erhalten und vor Privatisierung oder Abriss geschützt werden. Folglich ergibt sich ein nicht quantitativ messbarer Wert des Sakralbaus, der sich eher in einem sozialen Zusatznutzen sowie positiven Effekten für das umliegende Quartier verorten lässt und sich im Rahmen einer erfolgreichen Transformation weiter entfalten kann.

Social Impact Investing verfolgt das Ziel der Entwicklung einer "sozialen Rendite" bei gleichzeitiger Erzielung einer angemessenen betriebswirtschaftlichen Rentabilität und besitzt damit eine hohe Relevanz für Sakralraumtransformationen, weswegen die Inhalte und Ergebnisse des Praxisleitfadens des ICG sowie der Social Impact Investing-Initiative 2.0 nun auch verstärkt bei der Sakralraumtransformation Anwendung finden sollen und mit diesen verzahnt werden. Das so eingebrachte immobilienwirtschaftliche Know-How ist für die Vertreter/-innen anderer Stakeholdergruppen (Kirche, Kunsthistorie, Denkmalpflege, Architektur, öffentliche Hand, karitative Vereine etc.) von großer Bedeutung. Auch ist es zentral, dass alle

beteiligten Teildisziplinen einen offenen Austausch ermöglichen, um "Silodenken" und letztlich für die Transformation suboptimale Ergebnisse zu vermeiden. Die "Übersetzung" von Wissen zwischen den Disziplinen und Kommunikation von Prioritäten sowie "roten Linien" der Beteiligten sind ebenso die Ingredienzien erfolgreicher Umnutzungen alter Kirchengebäude. Hieraus leitet sich ab, dass weitere Stakeholderdialoge, Schulungsformate, Diskurse etc. im direkten und persönlichen Austausch

notwendig sind. Neben dem ICG sollen hierfür auch weitere immobilienwirtschaftliche Verbände wie bspw. das ULI oder die Bundesstiftung Baukultur eingebunden werden. Ein Grundstein wurde bereits im Rahmen der Veranstaltung "IMMOBILIE KIRCHE - Umnutzungsstrategien im Zusammenspiel von Architektur, Baukultur, Quartier und Ökonomie" (TRANSARA Jahrestagung 30.09.2022) in Regensburg gelegt.



«Impact Investing ermöglicht Allianzen und der Kirche damit neue Impulse. Gemeinsam können Kirchen und Investierende so effektiv zur nachhaltigen Stadtentwicklung beitragen und gleichzeitig ihrer sozialen Verantwortung gerecht werden! Umso wichtiger ist es, Kirchengebäude in den Fokus von Impact Investor/-innen zu rücken.»

Prof. Dr. Sven Bienert / Johann Weiß

3.5.1 Zielsetzung

Kirchen sind zentral gelegen, haben oftmals Ansatzpunkte für einen guten USP bzw. eine gute Atmosphäre, bieten große und damit oft flexible Flächen. Nicht mehr benötigte Kirchengebäude sind vor diesem Hintergrund für ein breites Set an Folgenutzungen geeignet, die die zentrale Anforderung eines Impact Investment erfüllen: "Kommerz" und eine sozial sinnstiftende Folgenutzung in Einklang zu bringen. So kann bspw. Co-Working bei vielen der zur Umnutzung anstehenden Objekte eine sinnvolle Alternative darstellen, da hierbei sowohl der christliche Gemeinschaftsgedanke als auch eine gewisse soziale Komponente berücksichtigt werden. Als Vorbild dient uns hierfür bspw. die Digital Church in Aachen, die seit 2018 mit ca. 1.000 m² Coworking-Fläche mit 100 fixen und flexiblen Schreibtischen sowie ca. 1.000 m² Veranstaltungsfläche ein Leuchtturmprojekt für Startups, Events und Digitalisierung mit überregionaler Bedeutung darstellt und vom digitalHUB Aachen e.V. betrieben wird (Quelle: digitalHUB Aachen e.V.). Die positiven externen Effekte lassen sich hier anhand vermehrter Investitionen und dem Zuzug von Akademikern sogar teilweise quantitativ messen (Quelle: Tagungsbericht des Teilprojekts 3 in Zwischenraum: Das Magazin der Katholischen Akademie Schwerte, 01 | 2023, S. 24).

Der RT-Sakralbau fokussiert sich vor diesem Hintergrund darauf, Investierende auf das Thema aufmerksam machen, Best Practices abzuleiten und Stolpersteine herauszuarbeiten, um möglichst viele Kirchengebäude durch ein Impact Investment einer sinnstiftenden Folgenutzung zuzuführen. Im Rahmen des DFG-Projekts soll ein interdisziplinäres Verständnis von "sakralen Räumen" und von "Kunstregeln" für erfolgreiche Transformationsprozesse



Die Digital Church in Aachen (Bildquelle: digitalHUB Aachen e.V.)

erarbeitet werden, welches wiederum vom RT-Sakralbau aufgegriffen wird und zur Sensibilisierung der Immobilienwirtschaft für immaterielle und nicht-monetäre Werte eingesetzt werden kann. Im Ergebnis soll zusammen mit der DFG-Forschungsgruppe ein wissenschaftlich fundierter Praxisleitfaden erarbeitet werden, der insbesondere kirchlichen Stakeholdern praktische Hilfestellungen bietet. Vor diesem Hintergrund erfolgen mehrere weitere Veröffentlichungen, die sich mit den ökonomischen Rahmenbedingungen der Sakralraumtransformation, den externen Effekten von Kirchengebäuden sowie dem Social Impact ihrer Umnutzung auseinandersetzen.

3.5.2 Vorgehensweise/Methodik

Die Untersuchungen erfolgen anhand mehrerer Fallstudien, wobei die konkrete Ableitung von messbaren nichtmonetären Werten für die handelnden Personen der Transformation wesentlich erscheint. Die Leitfäden zu "Impact Investment" und der "Kodex Baukultur" tragen bereits wesentlich zur Sensibilisierung der Immobilienwirtschaft für "andere" Werte bei. Folglich sollen die Bewertungsmodelle und Wirtschaftlichkeitsanalysen weiter in diese Richtung ausgebaut und konkret an 14 Praxisbeispielen der Sakralraumtransformation, die durch das Gremium der DFG-Forschungsgruppe TRANSARA ausgewählt wurden, sowie ggf. weiteren praktischen Umnutzungen erprobt werden. Der Fokus der bisherigen Analyse der Folgenutzungen lag vor allem auf faktischen Prozessen, Aufbau- und Ablauforganisation, kaufmännischen Aspekten, Stakeholderanalysen, Tragfähigkeit von Betreiberkonzepten sowie Erfolgen bei der Umsetzung. Dabei kamen folgende Methoden zum Einsatz: Interviews, Datensammlung und Auswertungen sowie Herleitung von Benchmarks, Beobachtungen, Workshops, finanzmathematische Analyse/Berechnungen, Residualwertberechnungen.

Darüber hinaus wird eine auf den Untersuchungsgegenstand angepasste "Balanced Scorecard" für erfolgreiche Umnutzungsprozesse entwickelt werden, die folgende Aspekte abdeckt:

- Die Ziele für eine erfolgreiche Nutzung aus Sicht der unterschiedlichen Stakeholder werden klar definiert und übersichtlich dargestellt
- Wichtige Indikatoren zur Messung des Erfolges der Umnutzung werden definiert und, falls nötig, quantifiziert
- Darstellung und Gewichtung von immateriellen Werten werden ermöglicht

Anhand eines der Fallbeispiele (die Heilandskirche in Leipzig) lässt sich exemplarisch zeigen, wie eine Sakralraumtransformation zu einem positiven "Social Impact" führen kann:

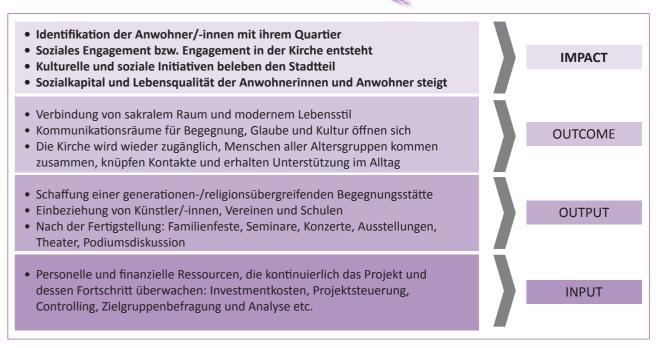


Abbildung 12: Impact der Sakralraumtransformation der Heilandskirche (TRANSARA Teilprojekt 5, 2022)

Die soziale Komponente spielt bei der Sakralraumtransformation regelmäßig eine große Rolle und wird auch oft in Kaufverträgen seitens der Kirche (bspw. über sog. Zweckbindung) gefordert (Quelle: Arbeitshilfen Nr. 175, 2003). Die Gegenüberstellung privater Investition vs. Kirchenumnutzung mit sozialer Komponente zeigt die Notwendigkeit der Querfinanzierung der sozialen Komponente.

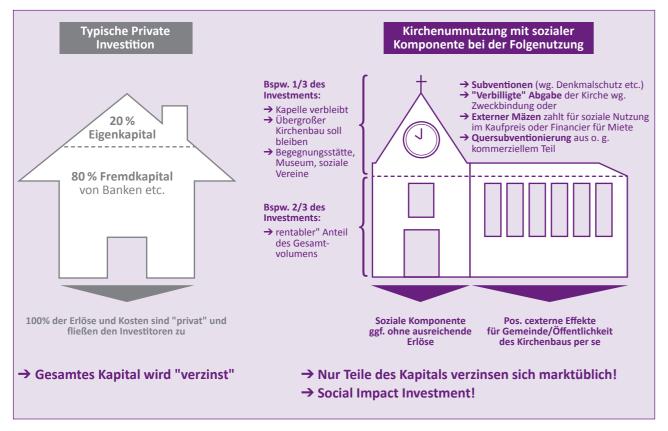


Abbildung 13: Gegenüberstellung private Investition vs. Kirchenumnutzung (TRANSARA Teilprojekt 5, 2023)

Da sich im hier dargestellten Beispiel der Kirchenumnutzung nur 2/3 der Investition zu marktüblichen Konditionen verzinsen, während bei der privaten Investition das gesamte Kapital marktüblich verzinst wird, muss bereits bei der Finanzierung darauf geachtet werden, dass der wirtschaftlich nicht rentable Anteil quersubventioniert

wird. Die verbleibenden 1/3 der Investition sind damit ein Anknüpfungspunkt für Impact Investor/-innen, die die resultierenden positiven externen Effekte für die Öffentlichkeit als soziale Rendite im Quartierskontext in ihre Investitionsentscheidung einfließen lassen wollen.



«Impact Investor/-innen können einen wichtigen Beitrag zur sinnstiftenden Weiterentwicklung von Kirchengebäuden liefern, wenn einige Grundvoraussetzungen erfüllt sind: Es braucht Offenheit und Transparenz auf beiden Seiten sowie eine Matching- und Austausch-Plattform, die Investierende und "Kirche" zusammenbringt.

Der RT Sakralbau des ICG kann diese Themen in Kooperation mit TRANSARA vorantreiben und unser "Kodex Social Impact Investing" liefert künftig die passenden Projektbeteiligte für kirchliche Stakeholder.»

Werner Knips

3.5.3 Ergebnisse

Die Untersuchungen des Teilproiekts 5 (TRANSARA) werden aktuell in einem weit fortgeschrittenen Working Paper zur kaufmännischen Perspektive auf Sakralraumtransformation zusammengefasst, welches zur Beurteilung von Transformationsprojekten herangezogen werden kann. Die bisherigen Ergebnisse unterstreichen die unterschiedliche Ausgangslage und Emotionalität sowie divergierende Interessen der Stakeholder im Vergleich zu "gewöhnlichen" immobilienwirtschaftlichen Umnutzungen. Eine "Übersetzung" der Sichtweise von Kaufleuten und potenziell künftigen Investierenden stellt aufgrund der typischerweise bei den Stakeholdern kaum vorhandenen Kenntnisse in diesem Bereich eine große Herausforderung dar. So verlaufen Aushandlungsprozesse bzw. die Preisfindung oder Wertermittlung in der Praxis oft diffus und wenig strukturiert ab, was die Notwendigkeit von klaren Vorgaben für prozessuale Abläufe (Aufbau- und Ablauforganisation) sowie Handreichungen und Kalkulationsmodellen, die in der täglichen Praxis Anwendung finden können, verdeutlicht. Nach dem Abschluss der Fallstudien erfolgt eine breite Veröffentlichung der Ergebnisse.

Weitere wichtige Ergebnisse werden derzeit im Tagungsband zur TRANSARA Jahrestagung "Immobilie Kirche" zusammengefasst, die unter Federführung von Prof. Dr. Sven Bienert und in Kooperation mit den Verbänden Urban Land Institute (ULI), Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) und Bundesstiftung Baukultur stattfand. Die zahlreichen Impuls-Vorträge und anschließenden Panels zu Denkmalpflege, Umbaukultur, Architekturentwurf und Immobilienwirtschaft sollen dabei zusammengefasst werden, um die jeweiligen Wertedebatten und Strategien des Umgangs mit der "Immobilie Kirche" gegenüberzustellen. So sollen nicht nur mögliche Anknüpfungspunkte, sondern insbesondere auch Disputansätze gefunden werden, die wiederum mit den jeweiligen Stakeholdern reflektiert werden können.

Durch unsere Netzwerkarbeit, diverse Workshop-Formate und Vorträge stärken wir den Diskurs und schaffen Plattformen zum Meinungsaustausch, zur Vorstellung von Best-Practices sowie zur Diskussion strittiger Themen.



«Unsere ausgebuchte DFG-Veranstaltung war ein voller Erfolg!
Das Thema bewegt die Menschen und mit der Zusammenarbeit
mit unseren Branchenverbänden ULI, ICG und Bundesstiftung
Baukultur haben wir wichtige Arbeit für die interdisziplinäre Zusammenarbeit aller Stakeholder der "Immobilie Kirche" geleistet.
Unser Thema und die überwältigende Resonanz zeigen, dass DFGSpitzenforschung und Praxisrelevanz Hand-in-Hand gehen können!
Vor dem Hintergrund tausender Sakralbauten, die in den kommenden
Jahren zur Disposition stehen, kann die Immobilienwirtschaft
insbesondere durch Social Impact Investing hier positive Akzente
setzen und in Kooperation mit den Kirchen enorme soziale
Wertschöpfungspotenziale heben.»

Prof. Dr. Sven Bienert / Johann Weiß

3.5.4 Nächste Schritte/Ausblick

Aufbauend auf dem vorgenannten Working Paper werden auf interdisziplinärer (Meta-)Ebene gemeinsam mit allen TRANSARA-Teilprojekten Kriterien definiert, die neben kaufmännischem Erfolg auch (bau-)kulturelle Qualität und breite gesellschaftliche Akzeptanz sicherstellen. Hierbei wird insbesondere darauf geachtet, dass entlang der Prozesse (Aufbauprozess, Ablauforganisation) Verlust, Mangel und Ausgrenzung von Religion vermieden werden.

Zusammen mit dem Teilprojekt 5 plant der RT-Sakralbau die Weiterentwicklung des Praxisleitfadens «Social Im-

pact Investing» um Implikationen der Sakralraumtransformation und beschäftigt sich u.a. mit der Frage, wie man finanzielle Rendite gegen Impact tauschen kann. Es sollen Ansätze zur optimalen Einbindung der Stakeholder entwickelt und erfolgversprechende, ergebnisoffene Entscheidungsprozesse (Best-Practices) ausgestaltet werden. Durch einen Diskurs und eventuell sogar Entwicklung einer Matching-Plattform (oder bspw. Ideenwettbewerb) für Investor/-innen, Bauträger/-innen etc. soll zusätzlich Vertrauen zwischen den unterschiedlichen Beteiligten geschaffen werden.



3.6 Roundtable «Werte. Sinn. Wirkung.»

3.6.1 Ausgangslage

Der Roundtable "Werte. Sinn. Wirkung" der Social Impact Investing-Initiative des ICG hat in den vergangenen Monaten die Kernthemen und Werte diskutiert, die ein Social Impact Investing in der Immobilienbranche auf breiter Basis ermöglichen soll. Anlässe für Investitionen mit einer höheren gesellschaftlichen Wirkung - einer positiven wohlgemerkt – gibt es zweifellos genug. Viele Beispiele für misslungene Projekteentwicklungen oder Gebäude, aber auch viele Herausforderungen - wie der große Bedarf nach bezahlbarem Wohnraum und die Transformation der Innenstädte – wurden genannt. Einigkeit bestand darin, dass sich nicht nur in Spezialfällen, sondern in der Breite der Branche etwas ändern müsse. Allerdings war es nicht leicht, die Bedingungen und Werte zu umreißen, die ein Social Impact Investment begünstigen, vielleicht sogar die Voraussetzung dafür sind. Vor allem: Was sollte sich künftig konkret ändern?

Was meinen wir mit Social Impact?

Die vorbereitende Diskussion nahm zunächst das Konzept des Social Impacts, der Wirkung, in den Fokus. Während der Fachbegriff Social Impact meist als positive gesellschaftliche Wirkung verstanden wird, ist es natürlich auch möglich, dass eine Wirkung negativ ausfällt. Eine Besonderheit der Branche ist die Dauer der Wirkungen, die sich bei der Entwicklung oder dem Neubau von Quartieren sowie Gebäuden meist über mehrere Jahrzehnte erstreckt. Ein Gebäude bleibt nicht ohne Wirkung – und daher sollte diese Wirkung positiv, also human, lebensdienlich und nachhaltig sein.

Wann ist ein Social Impact positiv?

In Bezug auf Ästhetik sind es nicht nur die individuellen Ansprüche von Auftraggebenden oder Architekt/-innen, die ein harmonisches Einfügen in die Gegebenheiten vor Ort verhindern. Viel mehr noch ist es die fehlende Orientierung am Menschen – das menschliche Maß – die fehlt. Denn der Mensch, der die Gebäude oder das Quartier nutzt, steht häufig gerade nicht im Zentrum der gestalterischen Konzeption, sondern maßgeblich sind ein Investierender, ein baulicher Trend, ein individueller Entwurf bzw. die ökonomischen Zwänge – und das merkt man vielen zeitgenössischen Projekten leider auch an. Dabei ist nicht die Individualität der Architektur das Problem, sondern die fehlende Ausrichtung auf die Menschen, die das Gebäude einmal nutzen, die den Platz überqueren, die von unten nach oben schauen oder Verkehrswege zurücklegen werden.

Darf es keine Rendite mehr geben?

Eine zweite Diskussion behandelte das Thema der Rendite. Die Debatten um Social Impact drehen sich häufig im Kreis: Social Impact soll der Rendite nicht entgegenstehen, hierin bestand schnell Einigkeit. Leider liegt dann auch die folgende Schlussfolgerung nah: "Solange wir mit einem Social Impact Projekt Rendite machen, schadet es nicht, falls aber nicht, lassen wir es besser bleiben."

Die bisherigen Anreize scheinen positiven Social Impact kaum zu befördern, sonst müssten wir das Thema nicht behandeln. Muss also Renditeverzicht her? Nein, auch unter Ausschluss von Renditeüberlegungen ist nicht gewiss, dass eine positive Wirkung entsteht – wie unzählige Beispiele misslungener, auch "sozialer" Wohnbauprojekte zeigen.

Daraus lässt sich vor allem schließen, dass das grundsätzliche Vorhandensein einer Rendite noch nichts über den sozialen Impact – positiv, negativ oder gar neutral? – aus-

sagt. Ein Fokus auf die Maximierung der Rendite wirkt sich allerdings eher negativ auf den Social Impact aus. Die Hypothese aus dieser Diskussion: es gibt möglicherweise eine optimale Rendite für Social Impact Investitionen. Wo diese liegt und wie sie am besten erzielt werden kann, wird eine Frage der praktischen Erprobung sein.

3.6.2 Zielsetzung

Tatsächlich kann man von einer gemeinsamen Zielsetzung – im Sinne eines Prozesses – sprechen. Es war dem Roundtable "Werte. Sinn. Wirkung." von Anfang an klar, dass sie sich mit Werten und Social Impact beschäftigen wollte: Die Branche soll zu mehr Social Impact Investing eingeladen und motiviert werden. Aber erst im gemeinsa-

men Gespräch konnten die Meilensteine geklärt werden. Die angestrebten Ergebnisse sind eine klare Positionierung zum Thema Social Impact Investing für die Branche und ein Set an Werten, die sowohl in der Gruppe als auch von weiteren Mitwirkenden geteilt werden können.

3.6.3 Vorgehen

Auftakt

Das von :response moderierte Vorgehen im Prozess war sehr kompakt – auch vor dem Hintergrund der Umwälzungen durch die plötzliche Zinserhöhung und die ökonomischen Folgen für den Sektor. Das Projekt begann mit einem Auftaktgespräch am 18. November 2022, in dem die teils noch divergierenden Vorstellungen vom Projektergebnis zur Sprache kamen. Während das übergeordnete Ziel nie strittig war, hatten die Gruppenmitglieder jeweils unterschiedliche Vorstellungen vom Vorgehen und den anzustrebenden Ergebnisformaten. Darin zeigte sich, dass die Mitglieder des Roundtable schon seit längerer Zeit über diese Themen nachdenken, weshalb die verschiedenen Überlegungen hier noch einmal kurz wiedergegeben werden sollen: Als Ergebnisformat stand zuerst eine Charta im Raum, die alle derzeitigen und künftigen Mitglieder des ICG unterzeichnen würden. Ein anderer Ansatz sah das Ergebnis eher als internes Dokument, das als Quelle für weitere Studien dienen solle. Eine dritte Idee war, Werte und Social Impact in einem Kommunikationsleitfaden auszuarbeiten. An der Schnittstelle dieser Überlegungen entstand der Kodex für Social Impact Investing.

Interviewphase

Das weitere Vorgehen sah Interviews mit acht Mitgliedern des Roundtables, überwiegend mit Vorstandsverantwortung, vor. Diese leitfadengestützten Interviews dienten der Erarbeitung einer Theory of Change. Diese Gespräche waren Grundlage für einen Workshop in Frankfurt.

Gemeinsamer Workshop

Der Workshop zur Theorie of Change am 6. März 2023 war nach einer Wirkungslogik (Impact, Outcome, Output, Input) aufgebaut. Dieses Vorgehen sollte sich bewähren, denn es stellte sich heraus, dass sich aus den Interviews für die angestrebte Wirkung zwar am ehesten das Handlungsfeld einer nachhaltigen Stadt- und Quartiersentwicklung abzeichnete. Im Workshop selbst wurde dieser Ansatz jedoch mehr und mehr hinterfragt. Da es bereits zahlreiche – auch sehr gute – Initiativen oder wissenschaftliche Einrichtungen, die intensiv zu diesem Thema arbeiten, zum Teil seit Jahrzehnten, gäbe, wurde diese Idee hinterfragt. Diese mitunter sehr großen Zusammenschlüsse produzieren ausgezeichnete Konzepte und Studien für nachhaltige Stadtentwicklung, diese werden dann aber nicht oft berücksichtigt. Ein anderer Ansatz sollte gefunden werden.

Wirkungslogik der THEORY OF CHANGE			
IMPACT Wirkung mit Projekt- beteiligten	OUTCOME Modellprojekte und Kooperationen	OUTPUT Konzepte und Pläne	INPUT Dialog und Ressourcen
Was ist die ideale gesell- schaftliche Wirkung, die wir gemeinsam mit Partner/- innen erreichen wollen?	Was ist das maximale Ergebnis, das wir nachhaltig zur Erreichung dieser Wirkung beitragen können? (Indikatoren)	Was müssen wir "liefern", um den Outcome zu er- reichen?	Welche Ressourcen müssen investiert werden, um den Output zu erreichen?

.

Mit Blick auf die Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft stellte sich in der Diskussion Folgendes dar: In unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen haben verschiedene Stakeholder maßgebliche Interessen, die auch berücksichtigt werden müssen. Die Nutzerinnen und Nutzer von solchen Gebäuden oder Quartieren sind jedoch selten der zentrale Dreh- und Angelpunkt der Konzeption – Investorinnen und Investoren sowie auftraggebende Personen und Bauherren dagegen so gut wie immer.

Wie kann dieses offensichtliche Problem im System "Immobilienwirtschaft" besser adressiert werden? Es kristallisierte sich "das menschliche Maß" als das Konzept

heraus, das für den Bereich Social Impact Investing einen neuen, relevanten Ansatz ins Spiel bringen könne. Ein positiver Social Impact könne vor allem dann erreicht werden, wenn durch die gesamte Wertschöpfungskette die zentrale Figur des Nutzers bzw. der Nutzerin maßgeblich wird. Für die Branche bedeute dies einen "Human Turn", eine umfassende Orientierung am Menschen wie sie der dänische Stadtplaner Jan Gehl in Kopenhagen realisierte.

Diese grundsätzliche Orientierung solle einen Rahmen bilden, der von den derzeitigen und künftigen Mitwirkenden der Initiative als verbindlich angesehen werden kann.

3.6.4 Redaktionsphase

Auf Grundlage der Workshopdiskussion entwickelte :response ein Dokument zur weiteren Abstimmung. In der Redaktionsphase, die durch das ICG organisiert wurde, erhielt das Dokument seine endgültige Gestalt. Innerhalb

eines zweiteiligen Aufbaus regelt ein erster Teil die Verwendung des Dokuments sowie seinen Zweck im Sinne eines Purpose, während der zweite Teil die Werte der Initiative darstellt.



«Der neue Kodex ist das Herzstück unseres Social Impact Investing Programms. Er ist ein Kompass für diejenigen, die verantwortungsvoll nachhaltig wirtschaften.»

Werner Knips, ICG, Alexander von Erdély FRICS, CBRE Germany

3.6.5 Ergebnis

Der Prozess brachte zwei wesentliche Ergebnisse:

Eine gemeinsame Haltung und Positionierung des Roundtables zum Thema Social Impact für die Immobilienwirtschaft. Besonders wesentliche Punkte werden hier wiedergegeben:

Die Mitglieder des Roundtables erkennen eine Notwendigkeit darin, dass die Branche den Menschen und seine natürlichen Lebensgrundlagen in den Mittelpunkt stellt. Sie bekennen sich zum Dialog mit betroffenen Stakeholdern und zur Berücksichtigung aller relevanten Perspektiven, die der Umwelt, den Menschen, den Gemeinschaften und der Machbarkeit Rechnung tragen. Sie möchten ein neues Verständnis von Wertschaffung und Rendite mitgestalten, das dem sozialen und ökologischen Wert eines Gebäudes Rechnung trägt. Dabei erkennt die Gruppe

in der Entwicklung von vergleichbaren Standards für die Messbarkeit von Social Impact eine notwendige Voraussetzung. Die Mitglieder teilen das Bestreben, einen solchen Prozess im Austausch mit Wissenschaft und der Next Generation voranzutreiben.

Zweites Ergebnis ist ein Set gemeinsamer Werte: Wirksamkeit steht dabei an erster Stelle – heißt es doch vor allem, vom Reden ins Handeln zu kommen. Eine lebendige, diverse und einander zugewandte Gemeinschaft ist dabei das Leitbild. Mit den gemeinsamen Werten Verantwortungsbewusstsein, Integrität, Transparenz und dem Interesse an anderen Perspektiven soll die weitere Verankerung des Social Impact Prinzips in Unternehmen der Immobilienwirtschaft erfolgen (Siehe SII-Kodex auf S. 25 und 26).

3.6.6 Ausblick

Weitere Unternehmen der Immobilienwirtschaft sind eingeladen, sich der Initiative und speziell dem SII Kodex anzuschließen, um auf der Grundlage einer gemeinsamen Haltung und geteilter Werte Partnerschaften für Social Impact Investing einzugehen. Das könnten Pilotprojekte, zum Beispiel für Mehrgenerationen-Wohnprojekte, be-

zahlbaren Wohnraum oder eine ganzheitliche Quartiersentwicklung sein; aber auch die Unterstützung von Initiativen für die einheitliche Messung von Social Impact oder für eine neue Renditeformel, die den Social Impact der Immobilienwirtschaft ermittelt.

KOMMUNI-KATION UND

EVENTS



4. Kommunikation und begleitende Events

"Tue Gutes und sprich darüber" ist ein bekanntes Sprichwort, das die Bedeutung von Sichtbarkeit und Beziehung für Organisationen betont. Es stammt von Georg-Volkmar Graf Zedtwitz-Arnim, der bereits 1961 ein Buch über Public Relations mit diesem Titel veröffentlichte.

Seit vielen Jahren steht das ICG für Good Governance, für Werte, Standards und Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft. "Tue Gutes und sprich darüber" passt daher hervorragend. Wie in diesem Handbuch beschrieben, wurden im Rahmen der SII-Initiative in den letzten zwei Jahren zahlreiche Leitfäden, Studien und Kodizes entwickelt. Wie der Welt da draußen aber zeigen, was das konkret bedeuten kann? Welche Chancen sich darunter verbergen? Und welche Projekte Vorbildcharakter haben?

Ob Corporate Responsibilty Day, German Real Estate Summit oder Social Impact Investing Award - mit Kommunikationsmaßnahmen wie begleitenden Events, Veröffentlichungen in Print und Social Media oder Preisverleihungen wurde die gesamte Initiative sichtbar – und die Energie aller Beteiligten auch spürbar. Vielen Dank an dieser Stelle an unsere Medienpartner Immobilienmanager, Forum Nachhaltig Wirtschaften und FAZ, die unsere Aktivitäten als Multiplikator/-innen begleitet haben.

Der umfangreiche Pressespiegel, den wir hier nicht im vollen Umfang darstellen können, zeigt, dass das "S" in der Öffentlichkeit an Bedeutung gewinnt. Daher war die Auszeichnung für den Praxisleitfaden "Social Impact Investing" (als Ergebnis der Phase SII 1.0) mit dem Immobilienmanager-Award 2022 eine wundervolle Bestätigung für unser Herzensprojekt "Social Impact".

ZUSAMMENFASSUNG CR DAY

4.1 Corporate Responsibility Day

Auf den Spuren des Social Impact





Über 300 Vertreterinnen und Vertreter von Immobilienwirtschaft, Kommunen und Zivilgesellschaft trafen sich am 1. Dezember 2022 im Hotel Oderberger in Berlin zu dem vom ICG organisierten Corporate Responsibility Day. Im Zentrum der Veranstaltung stand die Frage, wie sich die soziale Wirkung von Impact-Investitionen messen lässt.

Fast beiläufig brachte Susanne Eickermann-Riepe auf den Punkt, was Impact Investing in der Immobilienwirtschaft ausmacht. "Im Bereich Real Estate können wir ganz viel bewegen", sagte die Vorstandsvorsitzende des ICG beim Corporate Reponsibility Day. "Wir können resiliente und lebenswerte Städte schaffen mit schönen Gebäuden und guten Nachbarschaften."

Dass das Thema des Social Impact Investing in der Immobilienwirtschaft angekommen ist, zeigte sich allein schon am immensen Interesse an der Veranstaltung, das dazu führte, dass die Organisatoren für die Teilnahme eine Warteliste erstellen mussten. Entsprechend begeistert über die Resonanz äußerte sich in seinen Begrüßungsworten Werner Knips, Gründer und stellvertretender Vorstandsvorsitzender des ICG, Initiator der Social Impact Investing-Initiative 2.0 und Co-Moderator. Das S, das für Soziales steht, werde "zum zentralen Entscheidungskriterium der Zukunft werden, was den Erfolg von Immobilienunternehmen betrifft", zeigte sich Knips überzeugt und betonte: "Wir glauben, dass die Wirtschaft für die Menschen da ist. Mit Social Impact Investing schaffen wir den Schulterschluss zwischen Ökologie, Gesellschaft und Immobilienwirtschaft."

Diese Grundüberzeugung zog sich durch alle Programmpunkte des von Sven Lorig schwungvoll moderierten Kongresses. So lebhaft waren die Diskussionen, dass selbst die krankheitsbedingte Absage des prominentesten Redners, nämlich von SPD-Generalsekretär Kevin Kühnert, der guten Stimmung keinen Abbruch tat.

Vom Wesen des Impact Investing

In die Tiefe des Themas führte zunächst ein Zwiegespräch zwischen Susanne Eickermann-Riepe und Dr. Andreas Rickert, Gründer und Vorstand der Phineo gAG, das den ersten großen Programmpunkt bildete. Impact Investing zeichne sich dadurch aus, dass es tatsächlich etwas bewirke, führte Rickert aus. Dies verdeutlichte er an einem Beispiel aus dem sozialen Bereich: Ein Jobtraining in einer Region mit hoher Jugendarbeitslosigkeit habe per se noch keinen Impact. Dieser werde erst dann erzeugt, wenn es gelinge, einen Großteil der Jugendlichen dazu zu bewegen, eine Bewerbung zu schreiben und zumindest einige der jungen Leute dann tatsächlich eine Stelle fänden.

Auf die Immobilienbranche übertragen nannte Rickert als Beispiel ein Hotel in einem benachteiligten Stadtteil, das Auslöser für die positive Entwicklung des ganzen Viertels ist. Es gehe also darum, dass eine Immobilie einen Zusatznutzen – die Additionalität – aufweise. Dabei gebe es keinen Widerspruch zwischen Impact und Rendite. Im Gegenteil: "Rendite bildet am Ende des Tages die Basis

Kommunikation und begleitende Events



Werner Knips, Gründer der Social Impact Investing-Initiative und stellvertretender Vorstandsvorsitzender des ICG

für unseren Wohlstand." Allerdings gäbe es mittlerweile "Impact Washing", kritisierte Rickert. Er ärgere sich über diejenigen Marktteilnehmer, die zwar über Impact sprächen, ihn aber nicht wirklich anstrebten.

Viele Unternehmen verpflichteten sich zwar zu Zielen, stellten aber keine Mittel zur Erreichung dieser Ziele zur Verfügung, bestätigte Susanne Eickermann-Riepe. Das sei eine gefährliche Strategie, da die Reputation für Unternehmen immer wichtiger werde. Sobald die Sozialtaxonomie auf EU-Ebene verabschiedet sei, werde das Fehlen von sozialen Aspekten zu einem wirtschaftlichen Risiko von Investitionen – genau so, wie bereits jetzt nicht-grüne Immobilien mit Preisabschlägen bewertet würden. Noch sei das Volumen an Artikel-9-Fonds überschaubar, stellte die ICG-Vorstandsvorsitzende weiter fest. Dies werde sich jedoch ändern, sobald es gelingt, den Impact präzise zu messen.

Der Einfluss der Stakeholder

Diese Messung des Impacts war das zentrale Thema des Tages. Dabei flossen auch die Stakeholder-Gespräche ein, zu dem das ICG und Phineo Vertretungen des öffentlichen Sektors, der Wissenschaft, der Wirtschaft und der Zivilgesellschaft eingeladen hatten. Diese hatten sich in drei Workshops mit der Stadt der Zukunft, mit Sozialeinrichtungen (etwa Jugendzentren und Senioreneinrichtungen) sowie mit bezahlbarem Wohnraum auseinandergesetzt.

Mitwirkende dieser Arbeitsgruppen stellten dem Plenum zentrale Ergebnisse ihrer Workshops vor. So gelte es, informelle Bürgerbeteiligungsmodelle zu etablieren, hieß es aus der Arbeitsgruppe "Stadt der Zukunft", während aus dem Workshop "Sozialeinrichtungen" die Forderung kam, die Komplexität der Situation zu akzeptieren. Der Workshop "Bezahlbarer Wohnraum" sprach sich für eine "Kollektion von guten Beispielen" aus, um so den gesellschaftlichen Diskurs ins Positive zu wenden.

Karin Barthelmes-Wehr, Geschäftsführerin des ICG und Werner Knips, die den Stakeholder Dialog für das ICG begleiteten, zeigten sich beeindruckt von der Offenheit und der Qualität der Dialoge. Besonders begrüßten sie das Interesse seitens der Stakeholder, sich in die laufende Arbeit der Initiative einzubringen und den Dialog zu verstetigen.

Kostet Impact Rendite?

Vertieft wurde die Debatte in einer Podiumsdiskussion mit Sprecher/-innen aus unterschiedlichen Bereichen. Diese war durchaus kontrovers – etwa als es um das Thema Rendite ging. Um den Stein ins Rollen zu bringen, erfordere Impact Investing kurzfristig einen Renditeverzicht, sagte Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der BayernLB. Wenn ein Finanzierungsinstitut einen Kredit für ein soziales Projekt gewähre, müsse es entweder seine Marge reduzieren oder Investierende finden, die eine geringere Rendite akzeptieren. Langfristig allerdings werde sich das auszahlen, erklärte Bergmann.

"Es geht nicht um Renditeverzicht, sondern darum, auch in Zukunft Rendite zu erzielen", sagte hingegen Susanne Eickermann-Riepe. Denn eine Rendite werde zukünftig nur noch der-/diejenige Investor/-in realisieren können, der nicht nur die ökonomische Brille aufhabe, sondern auch die ökologische und soziale. Für Banken sinke bei sozial ver-



Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Vorstandsvorsitzende des ICG

antwortungsbewussten Projekten das Risiko, ergänzte Jens Kreiterling, Vorstand des Projektentwicklers Landmarken AG. Für Investorinnen und Investoren locke zudem eine Wertsteigerung, wenn ihre Immobilie von einer guten Entwicklung des gesamten Quartiers profitiere. Bei den eigenen Projekten beziehe die Landmarken AG immer auch die Bevölkerung vor Ort (und nicht nur Investor/-innen und zukünftige Nutzer/-innen) als wichtige Zielgruppe ein.

Für "Allianzen mit allen Stakeholdern" sprach sich auch Aygül Özkan aus. Die stellvertretende Hauptgeschäftsführerin des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) wies darauf hin, dass Eigentümer/-innen von gewerblich genutzten Immobilien in den Innenstädten zunehmend bereit seien, die soziale Komponente zu berücksichtigen, indem sie Flächen günstig vermieteten und so die Innenstadt stärkten. Einen konfliktträchtigen Punkt griff Hilmar von Lojewski auf, der Beigeordnete für Bauen, Wohnen und Verkehr beim Deutschen Städtetag. Er nahm Bezug auf eine im Oktober 2022 veröffentlichte Studie über kommunale Baulandmodelle, wonach eine hohe Quote an öffentlich geförderten Wohnungen die Preise im frei finanzierten Wohnungsbau in die Höhe treibe. Die Projektentwicklung, sagte dazu von Lojewski, sei gefordert, ihr Projekt vor Ankauf des Grundstücks durchzurechnen und für das Grundstück keine "Mondpreise" zu bezahlen.

Der Blick von außen

Eine Menge Gesprächsstoff gab es also für das informelle Beisammensein bei Sekt und Flying Buffet in den denkmalgeschützten Räumen des ehemaligen Stadtbades im Stadtteil Prenzlauer Berg, mit dem der Corporate Sustainability Day seinen Abschluss fand. Zuvor aber setzte Armin Steuernagel, Vorstand der Stiftung Verantwortungseigentum, als Out-of-the-Box-Sprecher den Schlusspunkt unter das offizielle Programm. Er stellte das Konzept des Verantwortungseigentums vor, das auf der Trennung von Unternehmensvermögen und Unternehmenskontrolle basiert, und forderte die Einführung einer eigenständigen Rechtsform für dieses Eigentumsmodell. Vor allem aber zeigte sich Steuernagel beeindruckt von den Diskussionen des Tages: Es sei "Wahnsinn, wie die Branche sich öffnet".

Werner Knips schloss den Konferenztag mit einem Ausblick. "Wir bleiben mit unseren Aktionen im Anschluss an den Corporate Responsibility Day nicht stehen", so Knips. "Der Dialog mit den Stakeholdern geht weiter und es stehen Gespräche mit Politik und der Verwaltung an." Man wolle einen neuen Standard für das "S" von ESG entwickeln und diesen gemeinsam mit Institutionen und Verbänden wie ZIA, RICS und ULI umsetzen.

4.2 The German Real Estate Summit

"Wir leben in nie dagewesenen, herausfordernden Zeiten", so Werner Knips bei der Eröffnung des diesjährigen German Real Estate Summit. Diesen Satz habe er auch bei den vorangegangenen beiden Summits gesagt. An Aktua-

lität habe seine Feststellung aber bis heute leider nichts eingebüßt. Durch den massiven Markteinbruch haben die Herausforderungen eher noch zugenommen. Kommunikation und begleitende Events

Erneut waren rund 70 Teilnehmende zu dem vom ICG veranstalteten Gipfeltreffen in das Hotel Falkenstein Grand in Königstein im Taunus gekommen, um über jene Themen zu diskutieren, die die Branche umtreiben. Das alljährlich stattfindende Spitzentreffen war abermals als exklusive und interaktive Veranstaltung konzipiert, die Top-Entscheider/-innen in ungezwungener Atmosphäre praxisrelevante Informationen zur Unternehmensführung sowie Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches und der Kontaktpflege bietet.

«Nachhaltigkeit und Corporate Governance in herausfordernden Zeiten» lautete das diesjährige Oberthema. Zahlreiche namhafte Expert/-innen gaben Impulse und veranschaulichten diese mit Best-Practice-Beispielen - auch in Bezug auf Social Impact Investing.

Im Folgenden hat Prof. Dr. Rene Schmidpeter die Ergebnisse des Summits sowie des am Vortag stattgefundenen Zukunftsworkshops dokumentiert.

4.2.1 Die Gegenwart von der Zukunft her denken

Kommentar zum «The German Real Estate Summit» von Prof. Dr. Rene Schmidpeter





Gegenwärtig stehen wir global vor großen Herausforderungen. Alles ist derzeit im Wandel – Wirtschaftssysteme, gesellschaftliche Netzwerke, nationale und globale Wertevorstellungen. Es zeichnet sich derzeit eine neue Geopolitik und eine veränderte internationale Zusammenarbeit ab, dabei verändern sich die globalen Lieferketten grundlegend. Aber auch die Geld- und Finanzpolitik wird neu geordnet und im Bereich der Energie- und Mobilität sowie im Immobiliensektor zeichnen sich weitreichende wirtschaftliche Veränderungen ab.

Zudem stellen sich drängende gesellschaftliche Fragen, wie wir mit dem demographischen Wandel, der Klimaveränderung sowie den Herausforderungen im Bildungsund Gesundheitswesen umgehen sollen. All diese Fragen betreffen nicht nur die europäische und nationale Politiken, sondern auch die Unternehmen.

Unternehmen, die aus sich heraus keine Antworten auf diese mannigfaltigen Herausforderungen finden, drohen ins Abseits zu geraten. Denn Ökonomen sind sich einig: Wir sind am Ende der Globalisierung, wie wir sie kennen oder vielleicht sogar am Ende des Globalisierungsprozess überhaupt. Unser Wohlstand baut bislang sehr stark auf

eine weltweite Arbeitsteilung auf – mit einem günstigen Zugriff auf Rohstoffe und Vorprodukte. Das droht jetzt immer mehr verloren zu gehen.

Aber darin liegt natürlich auch eine große Chance: Nämlich mit dem Entkoppeln des wirtschaftlichen Wachstums vom ökologisch negativen Ressourcenverbrauch. Für Unternehmen ist es künftig wichtig, sich zum einen im Einklang mit der Gesellschaft zu entwickeln, zum anderen impactorientiert zu handeln. Das heißt: Unternehmer/-innen messen ihre Wirkung auf die Gesellschaft nicht nur in Euro, sondern auch in sozialen und ökologischen Dimensionen.

Das heißt: Wir werden in Zukunft wirtschaftliche Wertschöpfung und gesellschaftlichen Wohlstand kreieren, ohne Abfall zu produzieren, ohne immer mehr Ressourcen zu verbrauchen, ohne CO2 zu emittieren. Das kann nur gelingen, wenn wir die unternehmerische Wertschöpfung nicht mehr wie in der Vergangenheit linear, sondern in Kreisläufen organisieren.

Das bedeutet aber nicht eine Rückentwicklung in ein Zeitalter vor der Globalisierung, sondern ganz im Gegenteil: Wir werden die Globalisierung sozusagen neu denken, diesmal viel stärker aus Sicht einer nachhaltigen Entwicklung.

Zudem lassen sich in einer Wissensgesellschaft vermehrt digitale Geschäftsmodelle aufbauen, welche ganz neue Möglichkeiten in der Skalierung bieten. Man kann seine Zulieferketten digital im Blick behalten, damit die Prozesse sehr viel flexibler steuern und zudem mit Kundschaft und geschäftlichen Kontakten weltweit kommunizieren.

Dies wird die Art wie wir arbeiten fundamental ändern, Lernprozesse beschleunigen und innovative Geschäftsmodelle ermöglichen.

Unternehmen müssen verstärkt neue Geschäftsmodelle entwickeln und insbesondere mit ihren Stakeholdern, Kundschaft und Zulieferfirmen stabile Beziehungen aufbauen und neue Fachkräfte gewinnen. Es gilt dabei partnerschaftlich zu überlegen, wie wir in den nächsten ein, zwei Jahrzehnten leben, wirtschaften und uns bilden wollen und was wir bereits heute dafür tun müssen – was brauchen die Unternehmen, um die gegenwärtige wirtschaftliche Transformation zu meistern. Was brauchen die Menschen, um gemeinsam die Gegenwart von der Zukunft her zu denken und zu gestalten? Wir sind in derzeit in der Transformation von einer eindimensionalen Wirtschaft (Profit) hin zu einer vierdimensionalen Wirtschaft (Tetranomics: Soziale, Ökologische, Ökonomomische und Wissensdimension als Basis von Geschäftsmodellen und Unternehmensstrategien).

4.2.2 Stakeholder Value-Transformation erfolgreich gestalten

Zusammenfassung des Tetranomics Workshops des Vortags



Wie entstehen neue Modelle des Wohnens und der Lebensgestaltung an der Schnittstelle von Ökonomie, Ökologie, Soziales und Wissen? Diese Frage stand am Vortrag des "German Real Estate Summits" bei einem Tetranomics Workshop im Fokus. Nach der Einführung in den Tetranomics-Prozess wurden die Teilnehmenden in kleinere Gruppen aufgeteilt und erhielten jeweils eigene Workspaces. Ziel dieser Gruppenarbeit war es, ein konkretes oder fiktives Projekt aus der Immobilienbranche zu benennen. Jede Gruppe wählte ein spezifisches Projekt als Grundlage für die anschließende Analyse und Diskussion aus.

Kommunikation und begleitende Events

Mithilfe der Knowlecules-Methodik begannen die Gruppen eine tiefgehende Analyse ihres gewählten Projekts durchzuführen, indem sie wesentliche Charakteristika identifizierten. Diese Charakteristika boten einen umfassenden Überblick über das Projekt und seine Besonderheiten und dienten dazu, den aktuellen Status quo zu ermitteln.

Nachdem der Status quo des Projekts festgelegt wurde, konzentrierten sich die Gruppen auf die Identifizierung der wesentlichen Herausforderungen, die im Kontext des Projekts auf das Team zukommen würden. Dieser Schritt war entscheidend, um potenzielle Hindernisse, Risiken und Chancen zu erkennen, die in späteren Phasen des Projekts berücksichtigt werden sollten. Die Anwendung der Knowlecules-Methodik ermöglichte den Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine strukturierte und tiefgehende Analyse ihrer ausgewählten Projekte und führte zu fundierten Einblicken und Empfehlungen.

Im nächsten Schritt konzentrierten sich die Gruppen auf die Identifizierung der wesentlichen Herausforderungen. Besonders im Fokus standen dabei die veränderten Rahmenbedingungen des Marktes und der Branche sowie die veränderten Anforderungen der Stakeholder. Die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit verändert auch den Immobilienmarkt grundlegend, und die Gruppen erkannten, dass diese Veränderungen sowohl Risiken als auch Chancen bergen. Es wurde deutlich, dass die Anforderungen der Stakeholder in Bezug auf Nachhaltigkeit nicht nur eine Reaktion auf den aktuellen Trend sind, sondern eine tiefgreifende Veränderung des Marktes und der Erwartungen darstellen.

Die Anwendung der Knowlecules-Methodik, kombiniert mit dem tiefen Branchenwissen der Expertinnen und Experten und dem Verständnis für die veränderten Marktbedingungen, ermöglichte den Mitwirkenden eine strukturierte und tiefgehende Analyse ihrer ausgewählten Projekte und führte zu fundierten Einblicken und Empfehlungen.

Nach der detaillierten Analyse der Projekte und der Identifizierung der zentralen Herausforderungen, insbesondere im Hinblick auf die veränderten Rahmenbedingungen des Marktes und die gestiegenen Anforderungen der Stakeholder, ging es im nächsten Schritt darum, konkrete strategische Handlungsoptionen auszuarbeiten.

Die Gruppen nutzten den Ansatz des "Meta-Optionspaces", um eine ganzheitliche Strategie zu entwickeln. Dieser Ansatz erfordert die Erstellung eines Raums, in dem die attraktivsten Vorgehensweisen innerhalb der einzelnen Handlungsoptionen miteinander verbunden und integriert werden. Dabei wurden die vier zentralen Dimensionen - sozial, ökologisch, kommerziell und Wissensdimension - berücksichtigt.

- **Soziale Dimension:** Hier wurden Optionen erörtert, wie Immobilienprojekte sozial verantwortlich gestaltet werden können, um beispielsweise bezahlbaren Wohnraum zu schaffen oder Gemeinschaftsräume zu integrieren, die den sozialen Zusammenhalt fördern.
- Ökologische Dimension: In diesem Bereich wurden Strategien entwickelt, um den ökologischen Fußabdruck von Immobilienprojekten zu minimieren. Dies könnte durch den Einsatz nachhaltiger Baustoffe, energieeffizienter Technologien oder grüner Infrastrukturen geschehen.
- Kommerzielle Dimension: Hier konzentrierten sich die Gruppen darauf, wie Immobilienprojekte wirtschaftlich rentabel gestaltet werden können, während sie gleichzeitig den veränderten Anforderungen des Marktes und der Stakeholder gerecht werden.
- Wissensdimension: In dieser Dimension wurden Optionen diskutiert, wie Wissen und Expertise am besten genutzt und weitergegeben werden können, um innovative und nachhaltige Immobilienlösungen zu fördern.

Durch die Integration dieser Handlungsoptionen im Kontext der zuvor identifizierten Herausforderungen konnten die Gruppen fundierte und zukunftsorientierte Strategien entwickeln, die sowohl den veränderten Marktbedingungen als auch den gestiegenen Anforderungen der Stakeholder gerecht werden.

Nach der Ausarbeitung der strategischen Handlungsoptionen in den einzelnen Dimensionen stand der nächste Schritt im Fokus: die Integration dieser Optionen zu einer ganzheitlichen Strategie. Hier kam der "CUP"-Ansatz ins Spiel, der darauf abzielt, die Synergien zwischen den verschiedenen Handlungsoptionen zu erkennen und zu nutzen.

Die Gruppen wurden dazu angehalten, zu erarbeiten, wie Optionen innerhalb einer Dimension positiv mit Optionen aus anderen Dimensionen interagieren können. Das Ziel war es, eine Strategie zu entwickeln, bei der die verschiedenen Handlungsoptionen sich gegenseitig fördern und verstärken, anstatt sich auszuschließen oder zu behindern.

Beispielsweise könnte eine ökologische Option, die den Einsatz nachhaltiger Baustoffe vorsieht, mit einer sozialen Option kombiniert werden, die Gemeinschaftsräume in einem Gebäude priorisiert. Dies könnte nicht nur den öko-



Mit Hilfe der Knowlecules-Methodik analysierten die Workshop-Gruppen ihre Projekte

logischen Fußabdruck des Projekts reduzieren, sondern auch den sozialen Zusammenhalt innerhalb der Gemeinschaft fördern. Gleichzeitig könnte eine kommerzielle Option, die auf rentable grüne Technologien setzt, von der Wissensdimension profitieren, indem aktuelle Forschung und Innovationen in den Bauprozess einfließen.

Durch den "CUP"-Ansatz konnten die Gruppen erkennen, dass die wirkliche Stärke einer Strategie in der Integration und dem Zusammenspiel der verschiedenen Handlungsoptionen liegt. Eine ganzheitliche Strategie, die alle Dimensionen berücksichtigt und ihre Potenziale optimal nutzt, hat das Potenzial, transformative Veränderungen in der Immobilienbranche herbeizuführen und den veränderten Anforderungen des Marktes und der Stakeholder gerecht zu werden.

Zum Abschluss des Workshops kamen alle Gruppen wieder zusammen, um ihre erarbeiteten Strategien und Ergebnisse zu präsentieren. Jede Gruppe hatte die Gelegenheit, ihre ganzheitliche Strategie vorzustellen und dabei insbesondere auf die Synergien zwischen den verschiedenen Handlungsoptionen einzugehen.

Die Präsentationen boten eine Vielfalt an innovativen Ansätzen und Lösungen, die die Komplexität und Tiefe der Diskussionen in den Gruppen widerspiegelten. Es wurde deutlich, wie unterschiedlich die Herausforderungen und Möglichkeiten in der Immobilienbranche interpretiert und angegangen werden können, wenn man sie aus verschiedenen Perspektiven betrachtet.

Nach jeder Präsentation gab es eine Diskussionsrunde, in der die anderen Teilnehmenden Fragen stellen, Feedback

geben und ihre eigenen Erfahrungen und Erkenntnisse teilen konnten. Diese Diskussionen waren besonders wertvoll, da sie allen ermöglichten, von den Einsichten und Erfahrungen der anderen zu lernen und ihre eigenen Ansätze zu überdenken und weiterzuentwickeln.

Am Ende des Workshops gab es eine gemeinsame Reflexionsrunde, in der die wichtigsten Erkenntnisse und Learnings des Tages zusammengefasst wurden. Es war ein Konsens unter den Beteiligten, dass der integrative Ansatz des Tetranomics-Prozesses und die Anwendung der Knowlecules- und CUP-Methodik ein tiefes Verständnis für die Herausforderungen und Möglichkeiten in der Immobilienbranche ermöglichten und den Weg für zukunftsorientierte und nachhaltige Lösungen ebneten.

Können Immobilien sozial nachhaltig wirken?

4.3 Pressespiegel

stitut für Corporate Governand in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) dieses Jahr zum ersten Mal den Social Impact Investing Award. Der Preis wird am 1. Dezember im Rahmen des Corporate Responsibility Days im Hotel Oderberger in Berlin verliehen. Social Impact Investing, also das wirkungs-

orientierte Investieren, ist der neue, innovative Ansatz, an dem sich die bestehenden immobilien-wirtschaftlichen Geschäftsmodelle orientieren müssen, wenn sie auch in Zukunft erfolgreich sein wollen. Dahinter steht die Auffassung, dass sein wollen. Dahinter steht die Auffassung, dass bei Anlageentscheidungen nicht nur der finanzielle Mehrwert zählt, sondern auch die Wirkung, die Mehrwert auf Menschen und Umwelt ausdeal-magazin.com vom 02.12.2022 00:00 er für die Branche neu und

chaften gilt, haben wir beteite erbar gemacht", beschreibt Knips einen Mallogetein des ICG. In der Folge hätten weiteren Meilenstein des ICG. In der Folge natzeit on inter-sie sich dann mit dem "S", der sozialen gesell-sie sich den Verantwortung, von ESG beschäftigt. "Flichen Verantwortung, von ESG beschäftigt. "Flowe Entens gleiche Aufliche Aben wir
"Senen Baben wir

des ICG, die Gründe für den Paradigmenwechsel. Gerade Konflikte führten zu sprunghaften Ver-änderungen. Bei demografischen und kulturellen Entwicklungen sei es dagegen oft ein eher evolu-tionärer Prozess. "Die Konflikte, die wir derzeit erleben, erfordern schnelles Handeln, und die Gesellschaft hat das bereits erkannt. Es ist klar, dass wairzen Reutlierungen auf dem Weg sind.

nung einfließen soll. "Derzeit arbeiten wir – unter-stützt durch circa 50 Unternehmen – an dei Realisierung erster Pilotprojekte", bilanzier

mpact Investing im Rahmen der Kapi ion an Bedeutung zusämmen. in Bedeutung zunimmt. "Die stärken ig auf die sozialen Aspekte wird un: ale Taxonomie und die Wullsche rungen der Nutzer und der Gesellscha ngen. Dabei wird es für die moden tscheidungsfindung von Unternehmen letztlich ichtig sein, wie auf die ESG-Thematik einge-

Reporting Directive (CSRD) der EO matter mit der Offenlegung von Informationen, dem könne ich Iragen und der Stellen Zuerst ginge sich kein Unternehmen entbekein ab-es aber erst einmal darum, handfeste Risiken ab-zuwenden, die entstehen können, wenn keine

https://www.sii-initiative.de/corporate-respor https://www.sii-initiative.de/corporate-respor https://www.sii-initiative.de/corporate-respor https://www.sii-initiative.de/corporate-respor https://www.sii-initiative.de/corporate-respor

virtschaftliche Nut-

nen, Einzelhandel

ür die Projektent-

https://www.forum-csr.net/News/18318/ICG-vergibt-den-Real-Estate-Social-Impact-Investing-Award-2022.html vergibt den "Real Estate Social Impact esting Award 2022"

rer sind: Kreativ Quartier Potsdam, Villa Viva Hamburg und Hoffnungshaus Konstanz

Im immobilienmanager

entscheidend für entscheider



Kategorie Social Responsibility 2022

Susanne Fickermann-Riene, Dr. Johannes Conradi und Werner Knins haben mit dem Praxisleitfaden Social Impact nvesting eine Kapitalmarktinnovation geschaffen. Diese hat das Zeug, wichtige Leitplanken für die gesamt Branche zu



Leuchttürme gesucht

Neucau-eigentumswonnungen seien wirtschamten nicht in der Lage, mit solchen Abschägen dem Markt zu begeg-nen, in Berlin seien im August 2021 1.242 Kauffälle für Berlin gezählt worden, im Vergleichsmonat 2022 waren lediglich 278 Kauffälle, also weniger als ein Viertel. Das betrifft it. Zabel alle Metropolen.

südauschnlickburgen kame wenig auf den namer. Les obechelte zur Gelt Preissandhäuse von ca. 10%. Wel-Gaufpreisnachlässe seien für Entwickler kaum dar-ier, da ihre Mange bereits durch steigende Baupreise let sei. Auf die Frage der Immobilien Zeitung zu Ver-absichten von Ausländern berichtet Zabel von ver-

VON DER GUTEN UNTERNEHI

ICG

klima-

viesen.

sange-

neue

hmen

eiten

r der

gen:

ein

Reinickendorfer Allgemeine **Zeitung**

Mediengattung: Anzeigenblatt

lahrgang:

len "Real Estate Social Impact Investing Award 2022"

nd: Kreativ Quartier Potsdam, Villa Viva Hamburg und Hoffnungshaus Konstanz

er Auszeichnung "Real Estate Social Impact Investing Award 2022" (SII-Award), die am 1. Dezember 2022 am (Kategorie Projekte in Planung, Villa Viva Hamburg (Kategorie Projekte in Entwicklung) und s Konstanz (Kategorie Realisierte Projekte). Sonderpreise gehen an Modernisierung der Außenanlagen im ertel (Berlin), Neues Amt Altona (Hamburg) und Sanierung der ehemaligen Jusitzvollzugsanstalt Erfurt zu e mit Gedenkstätte. Inititator des Preises ist das Institut für Corporate Governance in der deutschei

wegung in der deutschen virtschaft, die bei Anlageentscheidunge die Rendite bewertet, sondern auch die die ein Investment auf die Menschen und elt ausübt. Neben die Kaufmannsrendite

wichtige Zielgrößen. orsitzende des ICG: "Alle Beiträge zum Aktion. Mein Dank geht insbesondere an die

"Wir sind begeistert von der großen Anzah ter Bewerbungen. Die Gewinner sind die

ischen Investierens ein Gesicht geben.", ergänzt Werner Knips, Gründer der Social Impact Investing-

iert. Bewerben konnten sich immobilienprojekte in Planung, in Entwicklung befindliche sowie Projekte. Die Kriterien für die Bewertung basieren auf der im Februar dieses Jahres veröffentlichter las sich daraus ergebende Bewertungs-Template wurde maßgeblich von den Vorsitzenden der Jury, has said balled to the control of th

s Rickert (Vorstand Land in unserem Weg gigkeit im bestätigt."

stierte die

bei in die

mpke (NABU International), Jörg Franzen ende Prof. Dr. Kerstin Hennig (EBS Universität) und Dr.

Wenn Immobilien Gutes tun



nen, die eine positive ökologische oder gesellschaftliche Wirkung erzielen. Doch noch tut sich die Immobilienbranche schwer, diese Wirkung gen







Während noch vor wenigen Jahren selbst Fachleute kaum etwas mit dem Terminus anfanger nnten, mehren sich nun die Meldungen über Impact-Fonds und Unternehmen, die sich eine

ZEBRA MAGAZIN

erfüllen auf globaler Ebene bisher noch eher gering ausfällt, lässt sich eine stetiges Wachstum Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) gemeinsam mit Mit

nmobilienwirtschaft (ICG) einen Einblick in das stetig an Relevanz gewinnende Thema "Social Imp

übt. Neben die Kaufmannsrendite treten den Prof. Dr. Ker demnach die ökologische und soziale rin für Real Estat

ausgerichtetes Investieren). Es handelt sich h eine neue, innovative Bewegung, die bei Kaufmannsrendite treten ökologische und soziale Re

Tinanzwirtschaft zu, das ogerannte "Social Impacon vesting", SCORING MODELL ZUR MESSUNG VON S-KRITERIEN FÜR SOCIAL IMPACON usgerichtetes investing" (zu deutsch: Wirkungsvierteilertes und so, usgerichtetes investieren). Fo

INVESTING insbesondere die immobilienwirtschaft vor große Herausforderungen: zum einen in der Begriffsklärung – was genau ist eigentlich Social Imp zum anderen in der konkreten Messung der sozialen Auswirkung von Gebäuden oder Quartieren.

wirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-finanzielle Belange ihrer Investments zu lenk Immobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange inder in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange inder in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange inder in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange inder in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange inder in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange inder in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in mobilienwirtschaft (ICG) wirkungsorientierte Ansätze vermittelt, um die Gestaltungskraft auch in nicht-innanzielle belange in der in Interest of Aurus against an analyseration has been as near a some management from the interest of the interest and interest interest and interest interest in a some interest interest in the interest i Beispiel dreier Quartiere angewandt.

gangen wird", resümiert die Vorstandsvorst zende des ICG.

Denn die kommende Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) der EU mache Ernst Reporting Directive (CSRD) der EU mache Ernst

ter der Auszeichnung "Real standsvorsitzender des ICG.

Impact Investing Award Eine 19.1550 mals im Rahn nsibility Day

'ger vergeben uartier Potsda n Planung,

egorie Projek Hoffnungsh ? Realisierte ien an Mode im Märkisc 's Amt Alto ung der ehe ılt Erfurt zu

stätte. Initit

ema überhaupt eras beim Real Est Das "S" wird messbar



Das Institut für Corporate Governance Impact Investing-Initiative und stellver- REMI) und Dr. Andreas Rickert Das institut für Corporate Governance impact investing-initiative und stellver der deutschen Immobilienwirtschaft tretender Vorstandsvorsitzender des stand PHINEO gAG) orientiert si in der deutschen immobilienwirtschaft tretender vorstandsvorsitzender des Sadid Fritte (AG) aucht in Kooperation mit dem ICG: "Wir wollen zeigen, dass es heute der Bewertung des Social Impa-Immobilien Manager Verlag Social schon Projekte gibt, die die Umwelt schon Projekte nan den Kriterien de Immourien Maliager veriag 3001at Schon Projekte giot, die die Umweit Projekte und hat die Schonen, eine überzeugende soziale Taxonomie (Workforce, Cus Ausschreibung zum "Real Estate Social Wirkung erzielen und sich dabei wirt-

es ICG.

http://deal-magazin.com/news/126558/ICG-sucht-Social-Impact-Investm

02.12.2022 Kreativ Quartier, Villa Viva und

doffnungshaus gewinnen SII-Award Gewinner der Auszeichnung "Real ate Social Impact Investing Award dem Feld der 39 Bewerber 15 D. des Katsonian Rahmen des Corporate Responsibi-ben wurde, heie-deal-magazin.com vom 10.07.2023 00:00

10.07.2023 ICG sucht Social Impact Investment-Pioniere: Bewerbung bis Septemb

k geht i e Veranty mmen ha der gro߀ ungen. Di ialen und c

Gesicht g ps, Gründ g-Initiative

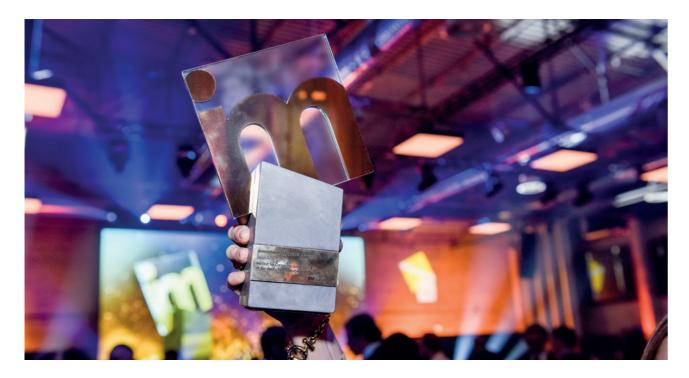
Impact Investing Award 2023" (SII- schaftlich rechnen." "Mit dem Award Clustern aus dem ICG-Leitfad Impact Investing Award 2023" (SII- scnattuch recnnen." "Mit dem Award Wirkungsmessung, beispielswe Sollen fertige sowie sich in Planung und Wirkungsmessung, beispielswe November zum zweiten Mal in einem Bau befindliche Proje ICG LEGT PRAXICI FITEADEN COCKETTER. Award) gestartet. Der Preis wird am 30.
November zum zweiten Mal in einem Machen in einem November zum zweiten Mal in einem Machen in einem Ma festlichen Rahmen in Berlin vergeben. prämiert werden, di Bewerbungen sind bis zum 4. Septembzw. Benchmarks n

ber online unter https://www.sii-initia- rien bewertet werde Die Immobilienwirtschaft steht nach sich das Leben der E Angaben des ICG vor einem Paradig- ner und Nutzer durc menwechsel, der sie umfassender und dern bzw. verbes nachhaltiger verändern wird als die neuen Chancen ode Digitalisierung. Das Social Impact Investing, also das wirkungsorientierte Inveneuen Perspektive stieren, ist eine neue, innovative Bewe- und Gemeinden, gung, die bei Anlageentscheidungen Gesellschaft ergeb nicht nur die Rendite bewertet, sondern Eickermann-Riep auch die Wirkung, die ein Investment vorsitzende des l auf die Menschen und die Umwelt aus- Eine Experten-Jur

Rendite als gleich wichtige Zielgrößen.
Werner Knips, Gründer der Social
Real Estate M

© 2023 PMG Presse-Monitor GmbH & Co. KG tretender Vor-

pMG Presse-Monitor GmbH & Co. KG
well mit Fläwell für Büro, Wohnen, Einzelhandel
klung wird ein ganzbait. und Gastronomie. Für die Projektentträger Stiftu wicklung wird ein ganzheitlicher ESG-Hoffnu



4.4 Immobilienmanager-Award

Das Institut für Corporate Governance in der Immobilienwirtschaft ist Preisträger des imAward 2022 in der Kategorie "Social Responsibility".

"Das ICG wird mit dem immobilienmanager-Award 2022 insbesondere für seinen unermüdlichen Einsatz für soziales Handeln und Investieren geehrt. Die Mannschaft um Geschäftsführerin Karin Barthelmes-Wehr und den Vorstand Susanne Eickermann-Riepe, Dr. Johannes Conradi und Werner Knips haben mit dem Praxisleitfaden Social Impact Investing eine Kapitalmarktinnovation geschaffen. Diese hat das Zeug, wichtige Leitplanken für die gesamt Branche zu bilden und das Thema überhaupt erst umsetzbar zu machen", so die Jury in ihrer Laudatio.

"Das ICG erstellt aktuell gemeinsam mit der EBS ein Scoring-Modell und führt deutschlandweit intensive Gespräche mit Kommunen, Kirchen und Sozialverbänden - ebenso wie mit Politiker/-innen, Expert/-innen, Investor/-innen und weiteren Branchenvertreter/-innen. So schmiedet man Allianzen und ermöglicht Social Impact Ivesting in ganz Deutschland bei Projekten aller Art. Impact Investing wird auf diese Weise nachhaltig in Deutschland verankert."



Patrick Walcher von der LBBW überreichte den imAward. (Quelle: Steffen Hauser/immobilienmanager)



Social Impact Investing Award



5. Social Impact Investing Award

Um die Aufmerksamkeit der Immobilienwirtschaft auf Social Impact Investing zu lenken wird seit 2022 der "Social Impact Investing Award" zusammen mit dem Immobilien Manager Verlag ausgelobt und in Berlin öffentlich verliehen.



HOFFNUNGSHAUS Impact mit integrativem Wohnen im nachhaltigen bezahlbaren Wohnraum

© Hoffnungsträger Stiftung





GEWINNER 2022 Projekt in Planung

KREATIV QUARTIER POTSDAM

© UNDMICA GmbH

Zielsetzung ist es, zum einen Projekte mit einer additiven sozialen-gesellschaftlichen Wirkung durch eine öffentliche, medienrelevante Veranstaltung zu fördern und zum anderen Stakeholder zu erreichen, um Allianzen für Projekte zu ermöglichen und gleichzeitig insbesondere die Wahrnehmung der Branche durch die breite Öffentlichkeit verbessern.

Darüber hinaus sollten weltweit Best Practice-Beispiele identifiziert und dokumentiert sowie die Voraussetzungen für Pilot-Projekte in der Immobilienwirtschaft beschrieben werden, welche sich auf dem deutschen Markt realisieren lassen.



Die Konzeption des ICG Social Impact Investing-Awards der Immobilienbranche wird in Kooperation mit dem "Immobilien Manager" durchgeführt. Hierfür wird jeweils eine hochkarätige heterogene Jury (Co-Leitung: Prof. Dr. Kerstin Hennig / zu diesem Zeitpunkt EBS Universität Real Estate und Dr. Andreas Rickert / Phineo) zusammengestellt und der Preis mit einer Medienkampagne beworben.



Bewerben können sich drei Kategorien: in Planung, in der Umsetzung (Bau/Projektentwicklung) sowie fertig gestellte Projekte, die als Leuchttürme bzw. Benchmarks bewertet werden. Die Bewertung erfolgt durch die Jury anhand des SI Scoring Modell 2.0, das eine Evaluierung des Social Impacts differenziert nach Asset Klassen auf der Basis eines Scoring Modells ermöglicht.

74





Juryvorsitzende Prof. Dr. Kerstin Hennig

Die Jury orientiert sich bei der Bewertung des Social Impact von Projekten an den Kriterien der EU-Taxonomie (Workforce, Customer, Communities/Society) und den Impact Clustern aus dem ICG-Leitfaden zur Wirkungsmessung.

Die Auslobung des Awards ist regelmäßig geplant. Die erste Verleihung fand am 1.12.2022 im Rahmen des Corporate Responsibility Day des ICG im Hotel Oderberger (www.hotel-oderberger.berlin) in Berlin statt. 2023 werden die Preisträger/-innen im Rahmen der Mitgliederversammlung am 30.11. geehrt.

Der Award ist eine zielgerichtete und exzellente Plattform die Thematik des SII im Immobilienbereich in die öffentliche Wahrnehmung zu transportieren.



Die Preisträger/-innen des Social Impact Investing Award 2022

SCHLUSS-WORT UND

AUSBLICK



6. Schlusswort und Ausblick

Das Thema Social Impact Investing hat in den letzten Jahren und v.a. in jüngster Zeit vor dem Hintergrund der UN-Resolutionen zur Nachhaltigkeitsthematik stark an Bedeutung gewonnen. Hierbei sind nicht nur traditionelle Investmentziele und -ansätze auf den Prüfstand gekommen, sondern es ist insbesondere die Forderung nach transparenten und nachvollziehbaren Standards zur komplexen Thematik des Social Impact Investings in der Immobilienbranche laut geworden.

Das ICG hat sich die Aufgabe und das Ziel gesetzt, hierzu einen wesentlichen Beitrag zu leisten. Seit 2019 initiiert und verantwortet das ICG in enger Zusammenarbeit mit Wissenschaft und Best Practice-Partner/-innen die Erstellung verschiedener richtungsweisender Studien, Leitfäden und Kodices, die die Akteur/-innen der Immobilienbranche bei der Umsetzung dieser komplexen und herausfordernden Thematik unterstützen. Hierfür wurden ein Leitfaden sowie mehrere wissenschaftliche Studien zur Wirkungsmessung, der Berechnung sozialer Rendite etc. verfasst. Daneben wurden Best Practice-Beispiele identifiziert und dokumentiert, ein Real Estate Social Impact Investing-Award ins Leben gerufen und erstmalig 2022 im Rahmen einer Großveranstaltung mit Titel "Corporate Responsibility Day" vergeben sowie die Voraussetzungen für Pilot-Projekte untersucht, die sich auf dem deutschen Markt realisieren lassen.

Die ICG-Initiativen 1.0 und 2.0 sind in dieser Gesamtdokumentation in ihren wesentlichen Grundzügen und Aussagen zusammengefasst. Die detaillierten Einzel-werke können in voller Länge über die Website des ICG unter www.icg-institut.de/sii-initiative abgerufen werden. Mit wesentlichen Vertreterinnen und Vertretern der Immobilienwirtschaft und sonstigen relevanten Stakeholdern sind Grundlagen für die erfolgreiche Konzeption und Umsetzung von Social Impact-Investitionen (SII) im Immobilienbereich in Deutschland geschaffen worden.

Mit Abschluss der ICG-Initiative 2.0 ist ein wesentlicher Meilenstein zur Transparenz und Standardsetzung der SII-Thematik in der Immobilienwirtschaft gesetzt worden. Ein Meilenstein ist jedoch kein Schlusspunkt und die Dynamik der Thematik und die wachsenden Herausforderungen und Aufgaben erfordern nicht nur eine Weiterentwicklung der o.g. Themen, sondern insbesondere eine Erweiterung um neue Themenbereiche. Daher plant das ICG bereits die nächste Projektphase – die Social Impact Investing-Initiative 3.0.

Social Impact Investing-Initiative - die Aktivitäten in der Übersicht

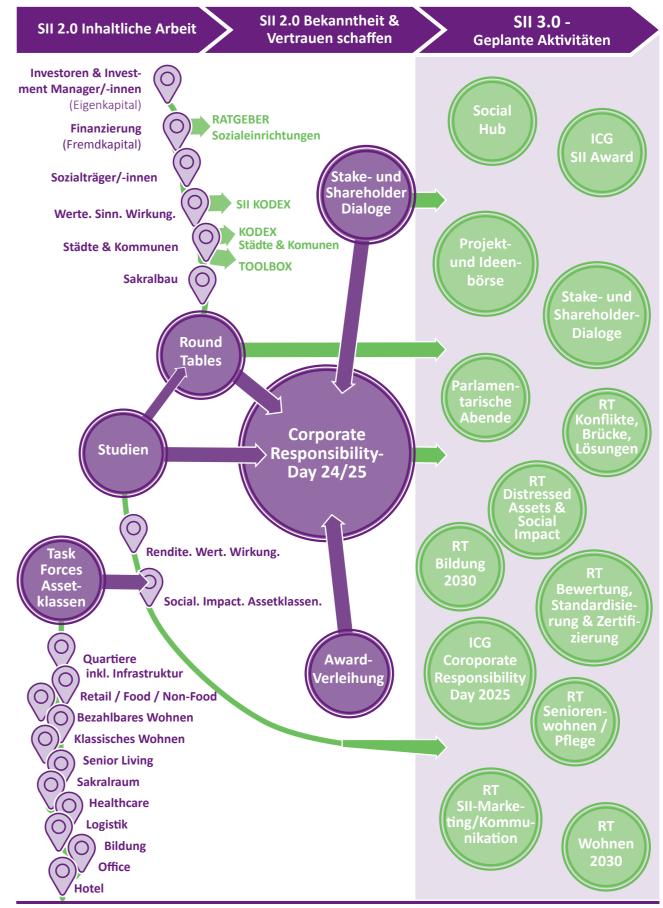


Abbildung 14: Social Impact Investing-Initiative 2.0 und 3.0 (eigene Darstellung 2023)

Schlusswort und Ausblick



What's next? SII 3.0!

Ziel der neuen Projektphase 3.0 ist eine Verstetigung der Initiative und Social Impact Investing-Produkte auf dem deutschen Markt zu etablieren.

FOLGENDE MASSNAHMEN (AUSZUG) HAT SICH DAS ICG FÜR DIE SOCIAL IMPACT INVESTMENT INITIATIVE 3.0 AUF DIE AGENDA GESETZT:

■ Pilotprojekte/Projekt- und Ideenbörse

Hier unterstützt das ICG weiterhin mit Initialkontakten und mit Dachmarketing-Aktivitäten. Der Verband steht im intensiven Austausch mit der öffentlichen Hand und weiteren Stakeholdern bzgl. deren Anforderungen und geeigneter Grundstücke und Quartiere.

Das ICG hat hierfür bereits ein großes Netzwerk aus Expert/-innen und Interessent/-innen in ganz Deutschland sowie über verschiedene Nutzungsarten aufgebaut, das kontinuierlich erweitert wird. Projektideen werden in diversen Arbeitsgruppen gesammelt und interessierten Akteur/-innen zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung gestellt.

Outcome: Durch o.g. Begleitung von Pilotprojekten und -ideen sollen über die Zeit eine signifikante Anzahl von Leuchtturmprojekten entstehen. Es wird ein Marktplatz für Angebot und Nachfrage (nach Grundstücken, nach Eigen- und Fremdkapital, nach Dienstleistungen etc.) etabliert.

Stake- und Shareholder-Dialoge

Diese wurden zunächst beim Corporate Responsibility Day (s.o.) als reine Stakeholder-Dialoge initiiert und im September 2023 unter Einbindung von Shareholdern fortgeführt. Ein nächster Dialog ist dann für den geplanten Corporate Responsibility Day (2024/2025) vorgesehen. Generell soll dieser Austausch verstetigt werden und regelmäßig stattfinden.

Outcome: Vertrauen zwischen Immobilienwirtschaft und Stakeholdern schaffen sowie gemeinsame Ziele und Maßnahmen vereinbaren, die Richtung Politik und Verwaltung wirken und zu Projekten führen, die ökologisch, sozialen und ökonomischen Nutzen stiften.

Social Hub

Des Weiteren organisiert und moderiert das ICG fortlaufend Round Tables zu einzelnen SII-Themen, um mit ihnen die Grundlage für erfolgreiche Projekte zu legen. Beispielsweise werden die Round Table "Städte und Kommunen" sowie "Sozialverbände, Organisationen" und ggf. "Kirchen" fortgeführt, die über das ICG eine Vernetzung der SII-Interessierte und -Beteiligte herstellen. In diesen Round Tables sind Vertreter/-innen der Immobilienwirtschaft ebenso aktiv und im Dialog wie Vertreter/-innen von Städten und Kommunen bzw. NGOs, Sozialeinrichtungen etc.

Outcome: Hierdurch soll die Mess- und Sichtbarkeit der Aktivitäten erhöht und multipliziert werden. Außerdem soll ein Knowhow-Transfer zwischen den einzelnen Interessengruppen hergestellt werden

■ ICG Corporate Responsibility Day 2024/2025

Diese große, medienwirksame Veranstaltung wurde in Kooperation mit dem "Immobilienmanager" sowie mit weiteren branchenübergreifenden Medienpartnern Ende 2022 in Berlin mit rund 300 Teilnehmer/-innen durchgeführt. Die eineinhalbtägige Veranstaltung vereinte Stakeholder Dialoge, Key Note-Vorträge mit Top Speakern, Panels und die Verleihung des Awards (s.u.). Das Event, welches das Thema der sozialen-gesellschaftlichen Verantwortung von Immobilienunternehmen an eine breite Öffentlichkeit und speziell innerhalb der Immobilienwirtschaft kommuniziert, soll in 2024 (und generell bi-jährlich) durchgeführt werden.

Outcome: Durch das Zusammenwirken von Share- und Stakeholdern im Rahmen der Veranstaltung wird ein Schulterschluss eindeutig sichtbar und das Thema Social Impact Investing weiter visibel gemacht.

ICG Social Impact Investing Award

Der Social Impact Investing Award soll ebenfalls verstetigt werden, um herausragende Leuchtturmprojekte öffentlich sichtbar zu machen. Hierzu fand ein intensiver Austausch mit der hochkarätigen und für das Thema Social Impact repräsentativen Jury statt, die Bewertungsraster wurden erneuert und der Award wird in 2023 am 30.11. in Berlin im Rahmen einer festlichen Veranstaltung zum zweiten Mal verliehen.

Outcome: Identifizierung von vorbildlichen SII-Projekten und mediale Sichtbarmachung über Presse und soziale Medien.

Parlamentarische Abende

Hierbei geht es darum, eine Brücke zur Politik auf Bundes-, Länder- und kommunaler Ebene sowie zu deren Verwaltungen zu schlagen, um SII als neues Business Modell, welches soziale-gesellschaftliche Themen lösen kann, zu präsentieren.

Outcome: Hiermit sollen Politik und Vertretungen aus den Verwaltungsgremien informiert und motiviert werden, die noch vorhandenen Hürden für solche Investments über die Zeit abzubauen.

Arbeitsgruppen und andere Formate

Es sind diverse AK/Round Tables geplant, aktuell sind dies:

Round Table «Distressed Assets und Social Impact»

Im Rahmen dieser interdisziplinären Arbeitsgruppe sollen die Charakteristika problematischer Quartiere und Objekte identifiziert werden. In einem weiteren Schritt sollen Lösungen identifiziert werden, inwieweit im Rahmen von Social Impact Investing eine Verbesserung der Marktfähigkeit unter Sicherstellung eines definierten sozialen-gesellschaftlichen Nutzens erreicht werden kann.

Outcome: Zunächst Erarbeitung einer Praxisorientierung; weitere mögliche Ergebnisse wie z.B. ein Leitfaden zu marktfähigen Restrukturierungsmaßnahmen, die einen zusätzlichen sozialen-gesellschaftlichen Nutzen stiften, eine spezifische Ausrichtung auf die einzelnen Stakeholder-Gruppen, ggf. Identifikation von Best Practice- und Pilotprojekten etc. werden im Verlaufe der Arbeit noch abgestimmt.

Round Table «Bewertung, Standardisierung und Zertifizierung»

In diesem AK soll ausgelotet werden, inwieweit die existierende SII-Toolbox und der SII Kodex des ICG Richtung Standardisierung und Zertifizierungen geführt werden kann.

Outcome: Erarbeitung von Bewertungsstandards und einer möglichen Road Map zurZertifizierung von SII-Investments.

Round Table «Wohnen 2030»

Finanzierende, Investierende, kommunale Wohnungsgesellschaften und Immobilienexpert/-innen mittlerer und großer Industrieunternehmen (CREM) werden gemeinsam ausloten, inwieweit das Bauen von bezahlbarem Wohnen (auch Werkswohnungen) auch unter derzeit schwierigem Markt rentabel durch SII möglich ist. Dieser AK soll vorhandene Kontakte auf kommunaler Ebene und Industrieunternehmen mit Flächenreserven mit Investoren/-innen vernetzen, um SII-Projektmöglichkeiten zu identifizieren und in die Realisierung zu bringen.

Outcome: konkrete Projekte, die schneller und kostengünstiger nach SII-Kriterien realisiert werden können.

Round Table «Senioren und Pflege»

Der Arbeitskreis bestehend aus Expert/-innen der Immobilienwirtschaft, des Gesundheitswesens und Trägern, die gemeinsam mit Investierenden und Finanzierenden Lösungsvorschläge für bezahlbares Wohnen im Alter unter Einsatz von Social Impact Investments entwickeln.

Outcome: Ein Leitfaden zur Erreichung der vorgenannten Ziele sowie eine Umsetzungsstrategie mit konkreten Maßnahmen.

Round Table «Bildung 2030»

Der Arbeitskreis bestehend aus Expert/-innen der Immobilienwirtschaft, der öffentlichen Hand und Bildungseinrichtungen, die gemeinsam Lösungsvorschläge für Schulen und Lernorte der Zukunft unter Einsatz von Social Impact Investments entwickeln.

Outcome: Erarbeitung eines Praxisleitfadens und Identifikation von Best Practice- und Pilotprojekten.





■ Marketing/Kommunikation

Ein neuer Arbeitskreis aus Mitstreitern/-innen und Experten/-innen soll zum einen die Bekanntmachung der SII-Aktivitäten in die breite Öffentlichkeit vorantreiben, zum anderen aber auch die Brücken in Richtung Stakeholder, Politik etc. schlagen.

Outcome: Kommunikationsstrategie und Leitfäden für die unterschiedlichen Zielgruppen.

Der operative Start der Social Impact Investing-Initiative 3.0 ist im Winter 2023/2024 geplant. Die Mitwirkung der Immobilienbranche von Seiten der Wissenschaft und insbesondere von Seiten der Branchenvertreter/-innen ist nicht nur willkommen, sondern eine wesentliche Notwendigkeit, um im Schulterschluss wegweisende Studien und

Leitfäden für den Umgang dieser komplexen und herausfordernden Thematik zu entwickeln. Eine große Zahl von Unternehmen haben bereits wieder ihre Mitwirkung zugesichert, was in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten umso mehr zeigt, dass Immobilien mit Wirkung zunehmend vom Nischenprodukt in den Mainstream wandern.

Die soziale Verantwortung unserer Branche ist das Gebot der Stunde und der Zukunft. Die Erwartungshaltung der Gesellschaft ist hoch, aber auch der Wunsch und Wille der Immobilienwirtschaft, sich hier stärker zu engagieren, wird zunehmend sichtbar. Das ICG wird hierbei weiterhin eine zentrale Rolle einnehmen, um einerseits die Branche zukunftssicher zu machen und andererseits gemeinsam mit allen Stakeholdern lebenswerte Städte, Kommunen und Quartiere umzusetzen.

Social Impact Investing-Initiative

Ziel der Social Impact Investing-Initiative ist es, die sozial-gesellschaftliche Verantwortung von Immobilienunternehmen sowohl in der breiten Öffentlichkeit als auch in der Immobilienwirtschaft in den Fokus zu rücken und bei der Initiierung erster Pilotprojekte mit additiver sozialer-gesellschaftlicher Wirkung zu unterstützen. Hierfür werden Netzwerke aus Akteuren gebildet, die auf Stakeholder-, Investoren- und Umsetzungsseite miteinander arbeiten und so Best Practice-Projekte voranbringen wollen.



SIND SIE MIT DABEI? DANN MELDEN SIE SICH GERNE BEI UNS!

info@icg-institut.de

ICG Glossar zu «Social Impact Investing»

Ausgewählte Begriffe

Bauträger/-in

Ein/e Bauträger/-in ist ein/e gewerbliche/r Immobilienunternehmer/-in, der/die Grundstücke zu dem Zweck kauft, dort Wohn- und Gewerbeimmobilien zu errichten und diese dann zusammen mit dem Grundstücksanteil (oder einem Erbbaurecht) zu verkaufen (geregelt in § 14 des Bundesgesetzbuches-BGB). Der/die Bauträger/-in baut mit eigenem oder finanziertem Geld auf eigenes Risiko. Nach Verkauf von Wohn- oder Gewerbeimmobilien erhält er/sie im Rahmen der gesetzlichen Regelungen, vor allem in Form der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), Vergütungen vom Käufer auf die erbrachte Leistungen (Grundstückskauf, Erstellung des Rohbaus, der schlüsselfertigen Immobilie etc.).

Corporate-Social-Responsibility (CSR)

Corporate Social Responsibility (CSR) ist eine Leitidee in der Unternehmensethik, die darauf basiert, dass Unternehmen positive Effekte für Gesellschaft und Stakeholder maximieren und negative minimieren. Kernpunkt für die Ausgestaltung von CSR bildet das Prinzip der Nachhaltigkeit mit den entsprechenden ökologischen, ökonomischen und sozialen Dimensionen. CSR ist heute ein de-facto Standard in der unternehmerischen Praxis. Zunächst war CSR eine freiwillige Verpflichtung von Unternehmen. Mittlerweile gibt es viele gesetzliche Vorgaben, wie auch das ESG, die ökologische und soziale Anforderungen umfassen. So müssen Unternehmen heute beispielsweise bei den globalen Lieferketten auf die Sicherstellung von grundlegenden Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards hinwirken (EU-Lieferkettengesetz).

Environmental Social Governance (ESG)

ESG steht für eine Unternehmensführung, die Umwelt und Soziales einbezieht und wird oft als anderer Begriff für Corporate-Social-Responsibility (CSR) genutzt. Hierbei handelt es sich um die Evaluierung der unternehmerischen Sozialverantwortung. ESG hat im Rahmen der Sustainable Finance-Taxonomie (ein EU-Klassifizierungssystem für nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten) durch die EU-Kommission einen verpflichtenden Charakter erhalten: So soll Europa bis 2050 sogar der erste komplett emissionsfreie Kontinent werden. Mit der EU-Taxonomie ist deshalb ein zentrales Instrument für eine einheitliche Definition zur Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche geschaffen worden. In einem ersten Schritt legt die Taxonomie den Fokus auf Klimaziele. Die festgelegten Kriterien dienen der Bestimmung, ob eine

Wirtschaftstätigkeit ökologisch nachhaltig ist, um damit den Grad der ökologischen Nachhaltigkeit einer Investition zu ermitteln. Große institutionelle Investoren/-innen haben angekündigt, ihr Anlageportfolio vollständig auf Nachhaltigkeit umzustellen. Perspektivisch sollen verschiedene Umweltziele, soziale Aspekte und eine gute Unternehmensführung berücksichtigt werden.

Fondsgesellschaft

Fondsgesellschaften legen Investmentfonds auf, geben diese heraus und verwalten sie. Ein Investmentfonds sammelt allgemein betrachtet Kapital bei privaten Anlegern/-innen (Publikumsfonds) oder bei institutionellen Investoren/-innen (Spezialfonds) ein. Eine Fondsgesellschaft übernimmt auch Kapitaldienstleistungen, wie beispielsweise Anlageberatung. Allerdings dürfen sie das angelegte Kapital nicht ihrem eigenen Vermögen zuordnen. Fondskapital ist als Sondervermögen zu sehen. Deshalb muss es bei einer von der Fondsgesellschaft unabhängigen Depotbank geführt und verwaltet werden. Diese Depotbanken übernehmen die Abrechnung von Käufen und Verkäufen. Im Falle einer Insolvenz der Fondsgesellschaft ist das Kapital der Anleger durch die Verwaltung als Sondervermögen geschützt.

Gemeinnützigkeit

Gemeinnützigen Tätigkeiten liegt der Gedanke zugrunde, die Allgemeinheit selbstlos zu fördern. Gemeinnützigkeit wird gefördert und unterliegt steuerlichen Vergünstigungen, wenn der Kreis der Personen nicht geschlossen ist, dem die Förderung zugutekommt. Es werden besonders Tätigkeiten von Wissenschaft und Forschung, Bildung und Erziehung, Kunst und Kultur, Religion, Völkerverständigung, Entwicklungshilfe, Umwelt-, Landschaft- und Denkmalschutz, des Heimatgedankens, der Jugend- und Altenhilfe, des öffentlichen Gesundheitswesens, des Wohlfahrtswesens und des Sports begünstigt. Eine Anerkennung der Gemeinnützigkeit von Vereinen oder Stiftungen erfolgt durch das zuständige Finanzamt nach § 52 Abgabenordnung (AO).

Kapitalanlage

Die Investition von Geldbeträgen zur Erzielung einer Rendite wird Kapitalanlage genannt. Es gibt eine Vielzahl von Kapitalanlagemöglichkeiten wie beispielsweise Ak-

tien, Anleihen, Immobilien(anlagen), Rohstoffe inklusive Edelmetalle. Bei einer Kapitalanlage wirken die Faktoren Rendite, Liquidität und Risiko sich auf gegenteilige Weise aus: Je höher die Rendite ist, umso höher ist auch das Risiko für den Kapitalanleger/-innen. Andererseits sind bei einer werterhaltenden risikoärmeren Anlage Liquidität und Rendite geringer. Eine größtmögliche Liquidität, ein geringes Risiko, bei kaum Rendite, bringt die Anlage auf einem Tagesgeldkonto. Bei der Kapitalanlage wurde bislang das Augenmerk ausschließlich auf die finanzielle Rendite gelegt. Mit der EU-Taxonomie hat die Europäische Kommission jedoch festgelegt, dass diese zukünftig neben der finanziellen Rendite auch auf die Vermeidung von sozialen und ökologischen Schäden zielen sollen. Damit wird verdeutlicht, dass Kapitalanlagen nicht neutral sind, sondern jede Investition eine Wirkung erzielt. So erzielen beispielsweise internationale Social-Impact-Investment-Fonds mit Investitionen in bezahlbare Wohnungen neben auskömmlichen finanziellen Renditen darüber hinaus die gewollte soziale Wirkung durch die Schaffung von erschwinglichem Wohnraum.

Kaufmannsrendite

Die Kaufmannsrendite oder finanzielle Rendite weist den Ertrag einer Kapitalanlage innerhalb eines definierten Zeitraums aus, meistens wird sie auf ein volles Jahr gerechnet. Sie gilt als eine der wichtigsten finanziellen Kennzahlen für Investoren/-innen, die zeigt, wie gut sich ihre Investition entwickelt hat. Die Kaufmannsrendite ist eine Prozentangabe und wird anhand der tatsächlichen Verzinsung einer Geldanlage gemessen. In die tatsächliche Verzinsung fließen geleistete Zinszahlungen, ausgeschüttete Dividenden und realisierte Kursgewinne, beim Verkauf einer Anlage ein abzüglich direkter mit der Anlage verbundener Kosten. Die Rendite ergibt sich dann aus der Differenz zwischen dem Ertrag und dem dafür geleisteten Aufwand. Im Social-Impact-Investing wird die Kaufmannsrendite um die Sozialrendite erweitert. Das bedeutet, das neben der tatsächlichen Verzinsung des angelegten Kapitals auch in regelmäßigen Abständen geprüft wird, ob das investierte Kapital eine vorher festgelegte, gewollte soziale und ökologische Wirkung erfüllt hat.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist ein Handlungsprinzip zur dauerhaften Ressourcen-Nutzung, bei dem nur so viel Ressourcen gebraucht werden dürfen, wie die beteiligten Lebewesen- und Ökosysteme dauerhaft verkraften können, ohne Schaden zu nehmen und es schaffen, sich natürlich zu regenerieren. Das Prinzip der Nachhaltigkeit steht im Mittelpunkt des Social-Impact-Investing. Gefordert wird, dass alle Arten von wirtschaftlichen Aktivitäten so zu gestalten sind, dass sie die Situation der heute lebenden Menschen deutlich verbessern und zugleich die Lebensgrundlagen

kommender Generationen nicht gefährden. Um die Investmentfolgen zu prüfen, wird neben der Verzinsung des angelegten Kapitals in regelmäßigen Abständen auch kontrolliert, ob das investierte Kapital tatsächlich diese gewollte Zielsetzung erfüllt hat.

Non-Profit-Organisationen

Unter Non-Profit-Organisationen (NPO) versteht man allgemein Organisationen, die keine erwerbswirtschaftliche Unternehmen oder öffentliche Behörden sind. NPOs werden zur Erfüllung bestimmter (gemeinnütziger) Zwecke bzw. spezifischer Aufgaben geschaffen und verfügen über Mindeststandards an formaler Organisation, Selbstverwaltung und Entscheidungsautonomie und Freiwilligkeit. NPO streben keine wirtschaftlichen Gewinne an und dürfen Gewinne bzw. Überschüsse nicht an Eigentümer/-innen oder Mitglieder/-innen ausschütten. Ziel ist eine bestmögliche Zweckerfüllung mit geringstmöglichen Kosten zu erreichen. Das Management von NPO erfordert daher einen spezifischen Non-Profit-Managementansatz. Es gibt NPO in allen gesellschaftlichen Bereichen, wie beispielsweise Hochschulen, Krankenhäusern, Parteien, Bürgerinitiativen oder Theatern.

Partizipation

Partizipation bedeutet allgemein die Einbeziehung von Individuen und Organisationen (sogenannte Stakeholder) in Entscheidungs- und Willensbildungsprozesse und kann je nach Bereich unterschiedlichste Beteiligungsformen annehmen (z. B. Bürgerbeteiligung, betriebliche Mitbestimmung, Interessenverband, politische Partei). In der Immobilienwirtschaft kommt Partizipation zunehmend bei der Stadt- und Quartiersentwicklung zum Einsatz. Denn Immobilien bilden das Lebens- und Arbeitsumfeld sowie die sozialen Netze der Gesellschaft. Beim Social-Impact-Investing können innovative Immobilienkonzepte die Forderungen nach bedarfsgerechtem und erschwinglichem Wohnraum, der Teilhabe von benachteiligten Menschen, zeitgemäßer Quartiersentwicklung und ökologischem Wandel adressieren und durch einen partizipativen Prozess gemeinwohlorientierte Lösungsansätze bieten.

Projektentwickler/-innen

Als Projektentwickler/-in wird in der Immobilienbranche ein Unternehmen bezeichnet, welches die Konzeption und Planung bis zur Erstellung von in der Regel größeren Bauprojekten bezeichnet. Projektentwickler/-innen können Projektgesellschaften, Eigentümer/-innen, Bauunternehmen oder als beratende Dienstleister Architekten/-innen, Makler/-innen sein. Mit dem Konzept des Social-Impact-Investing wandeln sich auch die Anforderungen an die Projektenwicklung von Immobilien. Konzepte für umweltbewusstes und nachhaltiges Bauen, durch beispielsweise

die Schonung von Ressourcen sowie die CO2-Einsparung, gewinnen an Bedeutung. So tritt bei einer Projektentwicklung neben den wirtschaftlichen Komponenten die Wirkung auf Umwelt und Gesellschaft zunehmend in den Fokus.

Return on Investment (ROI)

Der Begriff Return on Investment (ROI) beschreibt die finanzielle Rentabilität einer Kapitalanlage. Es ist die betriebswirtschaftliche Spitzenkennzahl zur Bewertung einer unternehmerischen Tätigkeit, gemessen am finanziellen Erfolg im Verhältnis zum eingesetzten Kapital. Es gibt verschiedene Berechnungsvarianten von Erfolgen. Durch eine Aufspaltung des ROI in verschiedene Bestandteile (wie Eigenkapital, Umsatz etc.) können Ansatzpunkte für die Erhöhung der Renditen aufgezeigt werden. Die finanzielle Rentabilität ist ein wichtiger Maßstab zur Planung und Kontrolle des Erfolgs einer Kapitalanlage. Im wirkungsorientierten Investieren wird der ROI durch die sogenannte Sozialrendite und den Social Return on Investment (SROI) erweitert, der die gewünschte soziale und ökologische Rentabilität einbezieht und kalkuliert. Damit wandelt sich das bisherige wirtschaftliche Paradigma, das primär nach einer Maximierung der finanziellen Rendite für die Investoren/-innen strebte (Shareholder-Value), zum Ansatz des Stakeholder-Value, der die Wirkungen einer Kapitalanlage für die Gesellschaft und den Planeten einbezieht.

Social Business

Social Businesses oder auch Sozialunternehmen haben das Ziel, gesellschaftliche Probleme zu lösen und darüber hinaus den individuellen und gesellschaftlichen Fortschritt zu fördern. Beim Social Business verzichten die Investoren auf spekulative Gewinne. Grundsätzlich können sich Social Businesses aus drei Richtungen entwickeln: Non-Government-Organisationen (NGOs), Corporate-Social-Responsibility-Projekten von Wirtschaftskonzernen oder auch als originäre Neugründung – dem Social Entrepreneurship. Bei Social Businesses verbleibt der erzielte Gewinn größtenteils im Unternehmen, die Dividende wird fallbegrenzt und dient der Ausweitung der Dienstleistung durch das Wachstum des Unternehmens. Finanzierungsquellen sind Investoren, die sowohl eine finanzielle Rendite und eine soziale Wirkung mit ihren Investitionen erzielen wollen.

Social Impact Bonds

Social Bonds sind alle Arten von Forderungswertpapieren, bei denen der Käufer bzw. die Käuferin dem Herausgeber sozusagen einen Kredit zu festen Bedingungen gibt (Anleihen) und deren gesamtes Kapital (Emissionserlöse) ausschließlich zur anteiligen oder vollständigen Finanzierung oder Refinanzierung geeigneter sozialer Projekte eingesetzt werden, die an den Kernkomponenten der Social Bond Principles ausgerichtet sind. Diese werden an den Social Bond Principles der ICMA ("International Capital Market Association") ausgerichtet, die auch Richtlinien für Green Bonds vorgibt. Dabei kann es sich um neue und/oder bereits bestehende Projekte handeln. Es wird anerkannt, dass bestimmte soziale Projekte auch positive ökologische Nebeneffekte haben können. In solchen Fällen liegt es im Ermessen des Emittenten, sein Emissionsprojekt gemäß seiner primären Zielsetzung als Social Bond zu klassifizieren. Eine Gruppe aus Expertinnen und Experten der EU in Brüssel erarbeitet aktuell die ersten Grundsteine für eine Sozialtaxonomie.

Social-Impact-Investing

(wirkungsorientiertes Investieren)

Social-Impact-Investing oder auch wirkungsorientiertes Investieren ist eine Form der Geldanlage, die den Erfolg einer Investition nicht nur am finanziellen Erfolg, sondern auch im Hinblick auf gewünschte (positive) ökologische, volkswirtschaftliche und soziale Wirkungen kalkuliert. Die wünschenswerte positive Wirkung (Impact) ist dabei allerdings nicht festgelegt, sodass Social-Impact-Investing ein breites Spektrum an kombinierten Wirkungs- und Renditeerwartungen umfasst. Im Mittelpunkt steht dabei das Konzept der Nachhaltigkeit. Social-Impact-Investoren/-innen gehen gezielt neue Allianzen mit Politik, Wissenschaft, Wirtschaft, gesellschaftlichen Organisationen und Zivilgesellschaft ein und übernehmen zunehmend Aufgaben, die von der öffentlichen Hand nicht allein gemeistert werden. Dadurch treiben sie Investitionen in Unternehmen, Organisationen, Investitionsvehikel sowie Fonds voran, die dem Prinzip des wirkungsorientierten Investierens entsprechen und am Gemeinwohl orientiert sind.

Sozialrendite

Im Social-Impact-Investing zielen Geldanlagen in Unternehmen, Organisationen, Investitionsvehikel und Fondstätigen darauf ab, neben der finanziellen Rendite oder auch Kaufsmannsrendite, eine messbare, gewollte soziale und ökologische Wirkung zu erzeugen. Eine Möglichkeit, die gesellschaftlichen Auswirkungen unternehmerischen Handelns zu messen, ist die sogenannte Sozialrendite und der Social Return on Investment (SROI). Das Konzept der Sozialrendite stammt von der gemeinnützigen William and Flora Hewlett Foundation (2002) und wurde entwickelt, um die Wirkungen gemeinwohlorientierter Projekte messbar und damit auch finanziell bewertbar zu machen. Die Sozialrendite ergänzt anerkannte finanzielle Bewertungsmethoden wie Return on Investment (ROI). Der SROI-Ansatz kommt nicht nur bei Non-Profit-Organisationen zur Anwendung,

sondern auch in Wirtschaftsunternehmen, die im Rahmen der Corporate-Social-Responsibility (CSR) soziale Projekte fördern.

Wirkungsmessung

Im Social-Impact-Investing erfolgt die Kontrolle der gewünschten positiven sozialen und ökologischen Wirkung eines Investments durch die Wirkungsmessung als proaktive Steuerung. Dafür braucht es verlässliche und aussagekräftige Kennzahlen, die es Unternehmen und Investoren/-innen ermöglichen, die Wirkung von Immobilieninvestitionen einzuschätzen, zu bewerten und zu steuern. Impact Investoren/-innen können mittlerweile auf eine Reihe von international anerkannten Richtlinien und Standards zur Wirkungsmessung und Wirkungssteuerung zugreifen, die international bereits angewendet werden. In Deutschland sind solche Standards bislang noch weniger fest in der Finanzwirtschaft etabliert und insbesondere im Immobiliensektor noch relativ unbekannt. Bei der Wirkungsmessung werden grundsätzlich Fragen zu vier zentralen Kriterien gestellt:

- **Impact:** z.B. Welches gesellschaftliche Problem soll gelöst werden?
- Outcome: z.B. Welche Veränderungen sind dafür notwendig?
- Outputs: z.B. Wie können die Veränderungen erreicht werden?
- **Inputs:** z.B. Welche Ressourcen sind dazu nötig?

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Wirkungsorientierter Investmentprozess	27
Abbildung 2:	Zwiebelschalenmodell Impact Investing in Deutschland	28
Abbildung 3:	Impact als positive gesellschaftliche Veränderung über die Baseline hinaus	29
Abbildung 4:	Verknüpfung der Sozial-Taxonomie-Ziele mit den Impact Clustern (eigene Abbildung, 2022)	30
Abbildung 5:	Zusammenhang und Bedingung der Haupt-Sozial-Taxonomie-Ziele (eigene Abbildung, 2022)	30
Abbildung 6:	Überblick über die analysierten Assetklassen und Spezialnutzungen (eigene Darstellung, 2022)	31
Abbildung 7:	Maslow'sche Bedürfnispyramide (Maslow, 2005)	32
Abbildung 8:	Grafische Entwicklung des SI Scoring Modells 2.0 (eigene Darstellung, 2022)	32
Abbildung 9:	Erweiterte Total Return Betrachtung (Zukunftsperspektive) (eigene Darstellung)	34
Abbildung 10:	Entwicklung des Cashflows mit und ohne Social Impact (eigene Darstellung)	37
Abbildung 11:	Entwicklung des kumulierten Total Returns mit und ohne Social Impact (eigene Darstellung)	37
Abbildung 12:	Impact der Sakralraumtransformation der Heilandskirche (TRANSARA Teilprojekt 5, 2022)	55
Abbildung 13:	Gegenüberstellung private Investition vs. Kirchenumnutzung (TRANSARA Teilprojekt 5, 2023)	56
Abbildung 14:	Social Impact Investing-Initiative 2.0 and 3.0 (eigene Darstellung, 2023)	79

Diese Dokumentation bildet den Arbeitsstand Herbst 2023 ab. Das ICG und seine Mitstreiter/-innen treiben das Thema Social Impact Investing weiter voran, so dass diese Publikation in ihrer digitalen Fassung fortgeschrieben und aktualisiert wird.





Sie haben Fragen oder wollen mitwirken? Kommen Sie auf uns zu!



Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft[®]

Leipziger Platz 9 • 10117 Berlin Phone: +49 30 202 1585 55 • Fax -29 info@icg-institut.de • www.icg-institut.de