

Spezialfall Immobilien

Das S in ESG – was kann wie beurteilt werden?

Die Beurteilung der sozialen Dimension von Nachhaltigkeit ist anspruchsvoll. Im Bereich Immobilien lohnt es sich, insbesondere die Bedürfnisse und Befindlichkeiten der Endnutzer einzubeziehen.

Mit der Einführung der EU-Taxonomie im Jahr 2020 wurde eine rechtliche Grundlage zur Förderung einer nachhaltigeren Wirtschaftstätigkeit geschaffen. Die Definition des «Social»-Bereichs ist noch in Arbeit und soll Anfang 2024 veröffentlicht werden. REMMS¹ hat ein Instrument entwickelt, mit dem sich die sozialen Aspekte von ESG (Environment, Social, Governance) für Immobilienprojekte strukturierter messen lassen. Der vorliegende Artikel gibt Einblick in das Vorhaben sowie die Schwierigkeiten und Lösungsansätze bei der Messung der sozialen Aspekte von ESG.

Warum ist das S etwas kompliziert?

Es gibt verschiedene Benchmarks und Nachhaltigkeitsratings wie GRESB und SSREI, die neben ökologischen Indikatoren auch solche im sozialen Bereich berühren.² Bei genauer Betrachtung fällt jedoch auf, dass die Auswahl der Indikatoren zum Teil etwas unvollständig erscheint.

Im Vergleich zum ökologischen Bereich (E) scheint die Strukturierung und Messung des sozialen Bereichs (S) noch relativ diffus zu sein.³ Verschiedene Umstände erschweren die Messung des S:

1. Was das Individuum glücklich macht, ist nicht zwingend gut für die Gesellschaft. Man denke zum Beispiel an einen hohen Flächenkonsum oder eine hohe Thujahecke zwischen eigenem Garten und öffentlichem Raum.
2. Die menschlichen Grundbedürfnisse sind zum Teil widersprüchlich. So mögen wir einen hohen Grad an Selbstbestimmung, möchten uns aber auch sozial aufgehoben fühlen.
3. Was heute unser Wohlbefinden fördert, ist nicht unbedingt gut für unser Wohlbefinden in der Zukunft.
4. Nicht alle macht das Gleiche glücklich.
5. Oft werden Grundbedürfnisse (z. B. soziale Aufgehobenheit) vermischt mit Mitteln der Bedürfnisbefriedigung, sogenannten Satisfiern (z. B. ein Gemeinschaftsraum).
6. Die Bedürfnisbefriedigung erfolgt nicht a priori in der Immobilie, sondern bei vielen Themen auch im näheren Umfeld (Mikrolage).
7. Das Ausmass der Bedürfnisbefriedigung ist oft relativ und nicht absolut. D.h., es steht in Relation zu den Menschen, mit denen ich mich vergleiche.

Folglich sollten Investorinnen, die eine S-Strategie erarbeiten, eine Haltung hinsichtlich dieser Aspekte entwickeln und entsprechend in die S-Strategie einfließen lassen.⁴ REMMS hat dafür folgende Grundsätze festgelegt:



Alice Hollenstein

Founder Urban Psychology GmbH,
Co-Geschäftsführerin Universität Zürich –
CUREM,
Vizepräsidentin REMMS

¹ Abkürzung für den gemeinnützigen Verein Real Estate Meta Rating and Monitoring on Sustainability, Kern der Tätigkeit ist ein Nachhaltigkeitsmesssystem für Immobilieneigentümer (siehe www.remms.ch).

² Zu den Nachhaltigkeitsratings im Immobilienbereich siehe Seiler, Marie und Kittinger, Miriam: Nutzen und Grenzen von ESG-Ratings, Schweizer Personalvorsorge 11/22, Seite 42 ff.

³ BNP Paribas, 2019, The ESG Global Survey.

⁴ Zum S für Immobilien siehe auch Hansen, Kerstin und Hasenmaile, Fredy: Das S in ESG – die grosse Unbekannte für die Immobilienwirtschaft, Schweizer Personalvorsorge 11/22, Seite 67.

- Das kollektive Wohlbefinden steht über der individuellen Glücksmaximierung.
- Wo sinnvoll, werden Indikatoren relativ zur Umgebung gemessen (z. B. Einkommensverteilung auf Ebene Makrolage, soziale Durchmischung auf Ebene Mikrolage).
- Auf Objektebene wird die wahrgenommene Bedürfnisbefriedigung aus Sicht der Nutzerinnen gemessen statt einzelner Objekteigenschaften (Satisfier).
- Soziale, wirtschaftliche und ökologische Aspekte werden getrennt gemessen, wobei ein Indikator in mehreren Pfeilern vorkommen kann. Dies ermöglicht es, Interessenskonflikte zwischen den verschiedenen Nachhaltigkeitsaspekten zu identifizieren und den Diskurs zu führen.
- Die Indikatoren sollten möglichst einfach und objektiv messbar sein, um ein schnelles, flächendeckendes Nachhaltigkeitsrating zu ermöglichen.
- Das Messsystem kann auf verschiedene Immobilienarten (vom Wohngebäude bis zum Gefängnis) angewendet werden.

Orientierung an den menschlichen Grundbedürfnissen

Aktivitäten zur Stärkung des S sollten darauf abzielen, die Erfüllung menschlicher Grundbedürfnisse zu begünstigen. Daher ist eine wissenschaftlich fundierte Übersicht über menschliche Grundbedürfnisse als Basis einer S-Strategie zentral. Grundbedürfnisse zeichnen sich dadurch aus, dass ihre Befriedigung zu Wohlbefinden führt, unabhängig der Epoche und Kultur, und dass sie nicht auf tiefere, basalere Grundbedürfnisse zurückzuführen sind.

In psychologischen und ökonomischen Bedürfnistheorien herrscht Einigkeit, dass die Anzahl menschlicher Grundbedürfnisse überschaubar ist. Obwohl die Bezeichnungen je nach Theorie etwas variieren, kommen folgende Bedürfnisse in vielen Theorien vor:⁵

Physiologische Bedürfnisse

Nahrung, Wasser, Sauerstoff, Sicherheit, Temperaturregulation, Licht, Erholung, Fortpflanzung.

Psychische Bedürfnisse

- Effizienz: maximaler Ertrag mit minimalem Aufwand, Optimierung der Lebensprozesse
- Verstehen: Gefühl der Kontrollierbarkeit, Ereignisse bzw. die Umwelt zu verstehen und damit vorhersagen zu können
- Kompetenz: Auseinandersetzung mit Gütemassstäben und Freude an eigener guter Leistung
- Autonomie: Gefühl der Selbstbestimmung
- Stimulation: Wahrnehmung von Neuem, Vielfalt und Überraschung
- Identität: Prozess der Selbsterkenntnis und Selbstgestaltung; Wissen, wer man ist (absolut und in Relation zu den anderen)
- Soziale Aufgehobenheit: Erleben positiver sozialer Beziehungen, Gefühl sozialer Zusammengehörigkeit
- Macht/Status: Wunsch, sich nicht im unteren Segment einer Gesellschaft zu befinden
- Privatsphäre: Kontrolle über das Ausmass und die Art sozialer Kontakte
- Gerechtigkeit: nachvollziehbare und gerechte Verhältnisse von Aufwänden und Erträgen

Messung und Beeinflussung

Der Weg, den REMMS für die Strukturierung und Messung des S gewählt hat, basiert auf den aktuellen Nachhaltigkeitsbestrebungen der Vereinten Nationen, der EU sowie wissenschaftlichen Erkenntnissen der Urban Psychology.

In Anlehnung an den EU-Report für eine soziale Taxonomie richtet sich das S an drei Anspruchsgruppen: die Endnutzerinnen und Nutzer der Immobilie, die lokale Community sowie die Mitarbeitenden des eigenen Unternehmens und der Lieferanten.

Bei den Mitarbeitenden geht es um Personalthemen wie transparente Vergütungssysteme oder Gesundheit und Sicherheit. Bei der lokalen Community geht es darum, dass sich die Eigentümerin für eine soziale und integrierende Gestaltung des Quartiers einsetzt. Sie bezieht lokale Akteure bei der Entwicklung

TAKE AWAYS

- Massnahmen im S-Bereich sollten auf die Befriedigung der menschlichen Grundbedürfnisse eingehen.
- In der psychologischen und ökonomischen Forschung besteht ein gewisser Konsens über die menschlichen Grundbedürfnisse.
- Das S von ESG richtet sich an drei Anspruchsgruppen: die Bedürfnisse der Endnutzerinnen, diejenigen der lokalen Communities sowie die der Mitarbeitenden entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

mit ein und integriert Neues in bestehende soziale und bauliche Strukturen.

Aspekte, die die Endnutzerinnen betreffen, haben wir aufgeteilt in zwei Bereiche:

Bewirtschaftungskriterien

Dazu zählen der Informationsaustausch mit und zwischen den Mietern, soziale Vergabeverfahren und sozialverträgliche Sanierungsstrategien.

Liegenschaftskriterien

Sie betreffen die Liegenschaft selbst und sind unabhängig von der Eigentümerin. Sie sind in die drei Ebenen Makrolage, Mikrolage und Objekt aufgeteilt. Die Indikatoren der Makro- und Mikrolage werden bei REMMS mehrheitlich über die Regional Wellbeing Indicators der OECD⁶ gemessen. Auf Objektebene haben wir einen Fragebogen entwickelt, den die Eigentümer selbst einschätzen oder in ihre Mieterbefragung einbauen können. Er basiert auf architekturpsychologischen Kriterien wie dem wahrgenommenen Raumklima, der sozialen Interaktion oder den Erholungsmöglichkeiten. Somit wird beispielsweise nicht gefragt, ob es einen Gemeinschaftsraum gibt, sondern ob sich die Nutzer in dem Objekt sozial aufgehoben fühlen oder ob sie zu viel oder zu wenig Kontakt mit ihren Nachbarn haben. |

⁶ oecdregionalwellbeing.org

⁵ Die Maslowsche Bedürfnispyramide ist wohl die bekannteste Bedürfnistheorie. Es fehlt ihr jedoch das empirische Fundament. Wissenschaftlich fundiertere Alternativen bieten der Ökonomie Manfred A. Max-Neef oder die Psycholog/innen Deci & Ryan, Mc Clelland sowie Pittman & Zeigler.