

Green Leases als kooperatives Geschäftsmodell

Gleichgerichtete Interessen von Vertragspartnern ermöglichen kooperative Geschäftsmodelle, die ihren Charme darin entfalten, dass ihre Ergebnisse beiden Vertragspartnern einen Nutzenzuwachs bringen. In anderen Worten: Der Kuchen wird nicht anders verteilt, sondern größer. In Bezug auf das Thema Energieeffizienz und Nachhaltigkeit von gewerblichen Immobilien tun sich im Mieter / Vermieter Verhältnis hier Chancen auf, die erst langsam erkannt werden.

Dabei sind die Voraussetzungen gut: 60% der europäischen Großunternehmen haben sich inzwischen CO² Reduktionsziele auferlegt und eine immer größer werdende Zahl richtet ihr Management nach Nachhaltigkeitsprinzipien (CSR - Corporate Social Responsibility) aus. Daraus resultiert eine wachsende Mietnachfrage nach energieeffizienten und nachhaltigkeitszertifizierten Immobilien. Und auch auf Investorenmenseite wird zunehmend erkannt, dass ein aktives Management von Nachhaltigkeit einen Wettbewerbsvorteil begründen kann: Es reduziert die Anfälligkeit gegenüber immer strenger werden gesetzlichen Vorgaben, verbessert die Vermarktungschancen des Bestandes, beugt einer vorzeitigen wirtschaftlichen Veralterung des Portfolios vor und ist aktives Risikomanagement gegen Entwicklungen wie steigende Energiekosten oder Überflutungsrisiken. Jedoch werden die oben beschriebenen Vertragspartner nur dann das Optimum ihrer Bemühungen erzielen, wenn sie an einem Strang ziehen. Investition und Verhalten müssen Hand in Hand gehen. Eine energieeffiziente Immobilie büßt ihren Performancevorteil ein, wenn z.B. Energiesparbirnen im Laufe der Zeit gegen konventionelle Leuchtmittel ausgetauscht werden oder Bewegungsmelder aus Bequemlichkeitsgründen auf zu lange Intervalle geschaltet werden. Dramatische Auswirkungen kann eine fehlende Kooperation von Mieter und Vermieter auch bei einer LEED Zertifizierung annehmen: Nur Nichtrauchergebäude (oder solche mit sehr aufwendig gestalteten Raucherbereichen) erhalten die begehrte Plakette.

Die vertraglichen Regelungen die diese gegenseitigen Abhängigkeiten organisieren, werden im angelsächsischen Sprachraum als Green Leases bezeichnet und haben ihren Ursprung im australischen Markt. In England finden sich diese Regelungen inzwischen in den Standardmietverträgen von Investoren wie Hermes, Henderson, British Land oder Land Securities. Sie machen sich die Interessenskonvergenz mit ihren großen Mietern zu eigen und interpretieren Green Leases als kooperative Geschäftsmodelle, die nicht einseitig verpflichten, sondern die partnerschaftliche Zusammenarbeit von Mieter und Vermietern zur Erreichung ihrer gemeinsamen Ziele fördern sollen. Das die Zeit hierfür auch bei uns langsam reif wird, macht das Beispiel einer deutschen Großbank deutlich, die inzwischen mit eigenen Vorschlägen von Green Leases auf ihre Vermieter zugeht, in denen sie sich z.B. grünen Strom oder smart Metering für die von ihr genutzten Immobilien wünscht. Mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl formulierte Green Leases werden künftig für eine zunehmende Zahl von gewerblichen Mietern als Mehrwert wahrgenommen werden. Die Gruppe der internationalen Großunternehmen wird hierbei eine Vorreiterrolle übernehmen. Vermieter bekommen damit ein weiteres Instrument an die Hand sich vom Wettbewerb zu differenzieren, den Bedürfnissen ihren Kunden gerecht zu werden und damit zur Mieterbindung beizutragen.

Ingo Beenen (MRICS)

Head of Strategic Consulting Jones Lang LaSalle Deutschland

ENRESO 2020