

STUDIE ZUM STATUS-QUO VON ESG-VERGÜTUNGSKOMPONENTEN



Studie: Status-Quo von ESG-Pay in der institutionellen Immobilienwirtschaft

Die Verknüpfung von Management-Incentives mit ESG-Zielen ist in der institutionellen Immobilienwirtschaft bislang erst schwach ausgeprägt. Nur 20% der Immobilienmanager besitzen heute eine ESG-abhängige Vergütungskomponente, bei institutionellen Investoren sind es sogar nur 16%. Zudem beträgt bei zwei Drittel (65%) der Immobilienmanager mit ESG-abhängiger Vergütung der ESG-Anteil maximal 10% an der gesamten variablen Vergütung. Bei 53% der Immobilienmanager und bei 68% der Investoren ist ESG-Pay weder geplant noch existent. Die geringe Verbreitung von ESG-Pay bietet damit wenig Motivation, Nachhaltigkeit zu stärken. Das ist das Ergebnis der diesjährigen ESG-Pay-Studie der Personalberatung Dr. Schannath Executive Search, die insgesamt 193 Asset Manager und institutionelle Investoren, darin 88 Immobilienmanager und 31 Investoren im April dieses Jahres befragt hat.

Verbreitung ESG-Pay

Immobilienmanager haben zu 80% keine ESG-abhängigen Vergütungsmodelle, zu 13% eine Komponente, die weniger als 10% der gesamten variablen Vergütung ausmacht, zu 6% zwischen 11 und 20% und zu 1% oberhalb von 20% liegt. 25% der Unternehmen denken über eine Einführung nach, bei 53% wird das Thema nicht diskutiert. Dabei legen 90% der Unternehmen Artikel 8- und/oder Artikel 9-Fonds auf, 10% ausschließlich Artikel 6-Fonds. Es klafft damit eine deutliche Lücke zwischen dem ESG-Anspruch auf Produktebene und den internen Anreizsystemen der Immobilienmanager.

Umweltkriterien dominieren, soziale Kriterien hinken hinterher

Sofern es eine ESG-Komponente gibt, werden bei 79% der Teilnehmer (E) Umweltziele berücksichtigt. Governance-Aspekte (G) liegen mit 74% fast

gleichauf. Dagegen hinken soziale Kriterien (S) mit 58% hinterher und sind vergleichsweise niedrig priorisiert.

Positionierung zu ESG-Pay

Auf die eigene Einstellung zu ESG-Pay befragt, haben 40% der Immobilienmanager eine grundsätzlich positive Einstellung, wobei die Umsetzung zum Teil als schwierig angesehen wird. 25% antworteten neutral und 35% negativ. Dabei ist auch die Einstellung zur Höhe des ESG-Anteils überschaubar, 50% befürworten eine Quote von weniger als 10% der variablen Vergütung, nur 26% eine Quote oberhalb von 10%.

Die deutliche Mehrheit der Immobilienmanager (82 %) betrachtet ESG-Ziele am wirkungsvollsten über einen mittel- bis langfristigen Zeithorizont (z. B. drei bis fünf Jahre). Eine rein kurzfristige Perspektive (nur ein Jahr) findet kaum Unterstützung (8 %), und auch eine ausschließlich langfristige Sicht (jenseits von fünf Jahren) überzeugt lediglich 10 %.

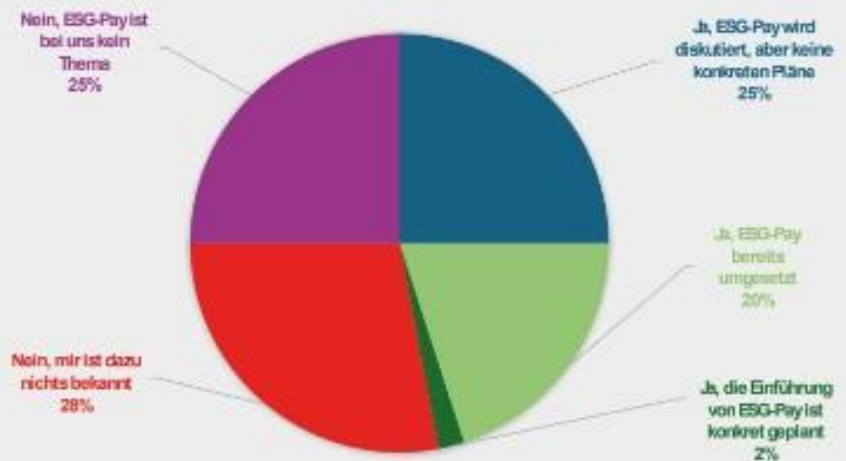
Ablehnende Haltung zu Malus-/ Claw-Back Regelungen

Die Haltung zu Malus-/Claw-Back-Regelungen ist klar von Skepsis geprägt. 35 % der Immobilienmanager lehnen solche Klauseln grundsätzlich ab. Nur 2 % sprechen sich vorbehaltlos dafür aus. 63 % würden Claw-Backs lediglich als letztes Mittel akzeptieren – und zwar nur, wenn Verfehlungen zweifelsfrei belegbar sind. Damit ist die überwiegende Mehrheit bereit, Rückforderungsmechanismen nicht als Standard, sondern als Ausnahmeinstrument zu sehen.

Einschätzung zur Performance und zum Risikomanagement

Mit 51% sieht die Mehrheit der Immobilienmanager ESG eher als Begleitfaktor denn als zentralen Performance-Treiber und der Einfluss sollte nicht überbewertet werden. Ein Drittel (30%) sieht keinen Zusammenhang bzw. eine Mess- und Zurechenbarkeitsproblematik – wie isoliert man den ESG-Effekt von Markt- und Managementeinflüssen. Mit 19% hat eine Minderheit eine strategisch-risikoorientierte Sicht und sieht ESG als Risikohedge.

STATUS-QUO VON ESG-PAY INSTITUTIONELLE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Quelle: Studie ESG-Pay im institutionellen Asset Management, Dr. Schannath Executive Search, April 2025

Produktanbieter- versus Investorensicht

Nach der Wichtigkeit und Wirksamkeit von ESG-Pay aus der vermutlichen Sicht institutioneller Investoren befragt, gehen 31% der Immobilienmanager davon aus, dass Investoren ESG-Pay für Asset Manager befürworten würden, 55% schätzen dies neutral ein und nur 14% sahen eine negative Sichtweise.

Die Sicht der institutionellen Investoren selbst auf diese Thematik stimmt überwiegend überein, sogar 23% lehnen ESG-Pay für Anbieter ab. Aufhorchen lässt, dass 42% der Investoren eine ESG-abhängige Komponente für die eigenen Bezüge ablehnen. Institutionelle Investoren zeigen damit eine höhere Resistenz gegen ESG-Incentives für sich selbst als für externe Asset Manager. Um Glaubwürdigkeit und Wirkung ihrer ESG-Forderungen zu stärken, sollten sie ihre eigenen Vergütungsmodelle spiegelbildlich ausrichten – sonst bleibt die ESG-Agenda unvollständig und anfällig für Vorwürfe des doppelten Standards.

Fazit

ESG-Pay steckt im institutionellen Immobiliensegment weiter in der Nische.

Solange der Anteil an den variablen Bezügen marginal bleibt und soziale Kennzahlen unterrepräsentiert sind, kann er Verhalten kaum steuern und ESG-Pay nicht zum Branchenstandard machen. Immobilienmanager und Investoren sollten höhere ESG-Gewichte, klar messbare KPIs sowie symmetrische Claw-Back-Mechanismen verankern. Erst wenn variable Vergütung ESG-Ziele über mehrere Jahre abbildet und Fehlverhalten sanktioniert, kann sie den Umbau zu nachhaltigeren Portfolios spürbar beschleunigen.



Dr. Heinz Schannath
Geschäftsführender Inhaber
Dr. Schannath Executive Search