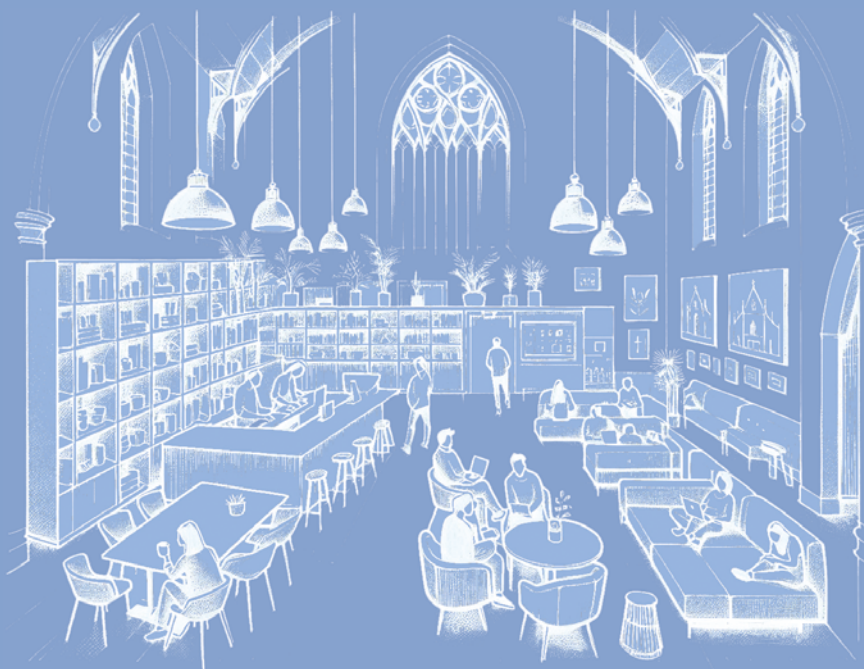


Sven Bienert / Johann Weiß / Marius S. Dürr (Hg.)

IMMOBILIE KIRCHE

Umnutzungsstrategien im Zusammenspiel
von Architektur, Baukultur, Quartier und
Ökonomie



Immobilie Kirche

SAKRALRAUMTRANSFORMATIONEN

Herausgegeben von

Sven Bienert
Alexander Deeg
Albert Gerhards
Ulrich Königs
Stefanie Lieb
Kerstin Menzel
Jörg Seip

Veröffentlichung der DFG-Forschungsgruppe
„Sakralraumtransformation“ (FOR 2733)

Bd. 3

IMMOBILIE KIRCHE

Umnutzungsstrategien im Zusammenspiel von Architektur, Baukultur, Quartier und Ökonomie

herausgegeben von Sven Bienert, Johann Weiß und Marius S. Dürr

Gefördert von der Deutschen Forschungsgemeinschaft
(Projektnummer 387623040).



Die Publikation nimmt Bezug auf die gleichnamige TRANSARA Jahrestagung vom 30.09. bis 01.10.2022 in Regensburg und wurde dankenswerterweise unterstützt durch den Open-Access-Publikationsfonds der Universität Regensburg.



Coverabbildung: Co-Working-Kirche, Grafik von Nikolas Löhr (2024)

© 2025 Herausgeber, Autorinnen und Autoren

Print-Ausgabe erschienen im
Aschendorff Verlag GmbH & Co. KG
Soester Straße 13
D-48155 Münster

buchverlag@aschendorff-buchverlag.de
www.aschendorff-buchverlag.de



Dieses Werk erscheint unter der Lizenz Creative Commons Namensnennung 4.0 (CC BY 4.0). Details dieser Lizenz sind unter creativecommons.org/licenses/by/4.0/ einsehbar.

Bedingungen der Creative-Commons-Lizenz zur Weiterverwendung gelten möglicherweise nicht für Inhalte (z. B. Grafiken, Abbildungen, Fotos, Auszüge usw.), die nicht originärer Bestandteil der OpenAccess-Publikation sind. Eine weitere Genehmigung durch Rechteinhaber kann erforderlich sein.

Printed in Germany
Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier

ISSN 2940-2549
ISBN 978-3-402-21266-0
ISBN 978-3-402-21267-7 (E-Book PDF)
DOI 10.17438/978-3-402-21268-4

Inhalt

Sven Bienert, Johann Weiß und Marius S. Dürr

Einleitung.....	11
-----------------	----

Potenziale von Kirchen als Quartiersmittelpunkt

Sabine Georgi

Kirche als Quartiersmittelpunkt	17
DOI 10.17438/978-3-402-21271-4	

Marius S. Dürr, Johann Weiß, Juri Wühr und Barbara Vogt

Kirche als Motor für wertorientierte Stadtentwicklung: Eine reflektierende Zusammenfassung des Vortrags von Barbara Vogt	25
DOI 10.17438/978-3-402-21272-1	

Dennis Beyer

Schlummernde Potenziale für Umnutzungsansätze?	37
DOI 10.17438/978-3-402-21273-8	

Walter Zahner

Überlegungen zur Zukunft der Kirchengebäude.....	45
DOI 10.17438/978-3-402-21274-5	

Heike Oevermann

Konflikte der Transformation von Kirchen im Quartier: der synchron-diskursanalytische Ansatz	61
DOI 10.17438/978-3-402-21275-2	

Immobilie Kirche – interdisziplinäre Perspektiven

Stefanie Lieb

Wertschätzung – Überlegungen zur Zuschreibung immobilienökonomischer und baukultureller Werte von Kirchengebäuden	75
DOI 10.17438/978-3-402-21276-9	

Kerstin Menzel

„Da geht es auch um Identität und Gemeinschaft ...“? Über die kritische Kraft von Kirchengebäuden	93
DOI 10.17438/978-3-402-21277-6	

Christoph Grafe

Gefährdete Schätze – die Kirchen des Wirtschaftswunders, ihre Perspektiven für eine dauerhafte Nutzung	97
DOI 10.17438/978-3-402-21278-3	

Thomas Eckert

Architektur und Baukultur als Rahmen für Umnutzungsstrategien	109
DOI 10.17438/978-3-402-21279-0	

Johann Weiß

Impact Investment – Brücke zwischen Purpose und Wirtschaftlichkeit als Ansatz für Sakralraumtransformationen?	117
DOI 10.17438/978-3-402-21280-6	

Strategische Entscheidungsgrundlagen bei Sakralraumtransformationen

Oliver Rose

Weitreichende Entscheidungen auf solider Datengrundlage	131
DOI 10.17438/978-3-402-21281-3	

Albert Gerhards

Wie rechnen sich Kirchen im Gemeindeentwicklungsprozess? Überlegungen zur Koordinierung divergierender Interessen bei der Transformation von Sakralgebäuden	139
DOI 10.17438/978-3-402-21282-0	

Einblicke in Sakralraumtransformationen

Olivier Kruschinski, Bodo Menze und Karl-Werner Schulte

Best-Practice-Prozess: Schalke-Kirche St. Joseph	149
DOI 10.17438/978-3-402-21283-7	

Marius S. Dürr und Norbert Hermanns

Digital Church als Beispiel für „Kirche Neu“? : Eine reflektierende Zusammenfassung des Vortrags von Norbert Hermanns	175
DOI 10.17438/978-3-402-21284-4	

Marius S. Dürr und Wolfgang Scheidtweiler

Unternehmerische Umnutzungskonzepte am Beispiel Kloster Steinfeld: Eine reflektierende Zusammenfassung des Vortrags von Wolfgang Scheidtweiler	183
DOI 10.17438/978-3-402-21285-1	

Jakob F. Svoboda, Johann Weiß und Christopher D. Turner

Adaptive Re-Use and Redevelopment of Religious Properties in the Big Apple:

Eine reflektierende Zusammenfassung des Vortrags von Christopher D. Turner 195

DOI 10.17438/978-3-402-21286-8

Immobilienwissenschaftliche Studienarbeiten

Marius S. Dürr

Immobilien in den Finanzberichten kath. Diözesen in Deutschland 219

DOI 10.17438/978-3-402-21287-5

Johann Weiß

Kirchenbedarf, Umnutzungs- und Beratungspotenziale: Handlungsempfehlungen für den

Kirchenstandort Deutschland 237

DOI 10.17438/978-3-402-21288-2

Fazit und Ausblick

Sven Bienert, Johann Weiß und Marius S. Dürr

Resümee. 261

DOI 10.17438/978-3-402-21289-9

Impressionen der TRANSARA Jahrestagung in Regensburg 265

Vorstellung der Mitwirkenden 269

Johann Weiß

Impact Investment – Brücke zwischen Purpose und Wirtschaftlichkeit als Ansatz für Sakralraumtransformationen?

Der Autor reflektiert das Interview mit Werner Knips (Gründer und stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Instituts für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft e. V. (ICG)) vom 20.09.2023 zur gleichnamigen Panneldiskussion auf der TRANSARA Jahrestagung in Regensburg.

1. Positive Ausgangslage für Social Impact Investments

(Social) Impact Investierende verfolgen eine besondere Investment-Strategie, welche auf vorher *definierte Wirkungsziele* ausgerichtet ist und die *Mission* verfolgt, *neben der Erzielung einer angemessenen Verzinsung* sowohl *soziale* als auch *ökologische Problemstellungen zu lösen (bzw. durch ihr Investment aktiv zu deren Lösung beizutragen)*. Durch den zunehmenden gesellschaftlichen Druck ist seit längerem eine Verschiebung des Investitionsverhaltens zu beobachten: vermehrt spielen Aspekte wie eine nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung sowie bspw. die Beiträge zum Klimaschutz und Gerechtigkeit eine größere Rolle bei Anlageentscheidungen. Verantwortungsvolles Investieren kann heute als *dynamischer Wachstumsmarkt* charakterisiert werden, der durch zunehmende Regulierung von ESG allgemein sowie dem „S“ (Stichwort: potenzielle künftige Social-Taxonomy) im Besonderen weiteren Rückenwind erhalten wird.¹ Mit einem Marktvolumen von derzeit etwa 1,16 Bio. USD ist der globale Impact-Investing-Markt zwar noch relativ überschaubar, aber seine Entwicklung beträchtlich – denn dieser hat sich von 2019 bis 2022 mehr als verdoppelt.² Beliebte Investitionen in dieser Anlageklasse umfassen bspw. den Ausbau erneuerbarer Energien, aber auch Klimaschutzmaßnahmen, oder die För-

¹ Vgl. Bundesinitiative Impact Investing (Hg.), Marktstudie – Impact Investing in Deutschland 2022, o. O. 2022.

² Vgl. Hand, Dean/Ringel, Ben/Danel, Alexander, Sizing the Impact Investing Market: 2022. The Global Impact Investing Network (GIIN), New York 2022.

derung von Gesundheit und Bildung.³ Von dieser Dynamik des Gesamtmarktes und dem wachsenden Kreis von Anlegerinnen und Anlegern können auch Sakralraumtransformationen potenziell profitieren – steht doch der *Purpose* und damit weniger bzw. nicht nur finanzielle Erwägungen im Vordergrund. Während die Church of England bereits eine eigene Impact-Investing-Initiative ins Leben gerufen hat,⁴ sind dem Autor bisher keine vergleichbaren Initiativen deutscher Kirchen bekannt. Auf das hierzulande bisher verhaltene Interesse dieser Anlegerinnen und Anleger an Kirchengebäuden angesprochen, führt Werner Knips aus:

„Es gibt Impact Investierende, die Interesse haben in solche Projekte zu investieren und das ICG hat sich vorgenommen, diese zusammenzuführen, um ihnen eine professionelle Plattform zu schaffen, die ähnlich wie ein Marktplatz Angebot und Nachfrage zusammenbringt. Umgekehrt können Kirchenvertretungen die Plattform zur Akquise von Investierenden nutzen und ihre Ideen oder Transformationskonzepte vorstellen. Diese können wiederum durch die Wissenschaft – beispielsweise TRANSARA – begleitet werden, um Öffentlichkeit und Transparenz zu schaffen.“

Eine *Matching- und Austauschplattform* zu etablieren, deckt sich mit den Zielen des Teilprojekts 5 (TRANSARA), das sich für mehr Dialog zwischen den verschiedenen Anspruchsgruppen einsetzt. Unter Einbeziehung der Forschung können „Übersetzungshilfen“ für die unterschiedlichen Perspektiven (bspw. in Form von Praxis-Leitfäden oder Arbeitshilfen) bereitgestellt und so Brücken zwischen Immobilienwirtschaft und Kirche gebaut werden. Als unabhängiges Institut könnte das ICG eine wichtige Mediations- und Moderationsfunktion übernehmen und Aufmerksamkeit für diese besonderen Investitionsmöglichkeiten im *breiten Impact-Investing-Universum* schaffen.

2. Potenziale der Kirchen

Schätzungen zufolge befinden sich mehr als 2 % der gesamten Fläche Deutschlands in kirchlicher Hand und die Vermögenswerte der beiden großen deutschen Kirchen bewegen sich in dreistelliger Milliardenhöhe.⁵ In Zeiten von Wohnungsknappheit und hohen Grundstückspreisen bei gleichzeitigen Baukostensteigerungen, rückt die Be-

³ Vgl. Bundesinitiative Impact Investing (Hg.), Marktstudie – Impact Investing in Deutschland 2022, o. O. 2022.

⁴ Vgl. Church of England, Church of England's Social Impact Investment Programme to invest £1.1m in Charity Bank, <https://www.churchofengland.org/media-and-news/press-releases/church-englands-social-impact-investment-programme-invest-ps11m>, (letzter Zugriff: 24.04.2024).

⁵ Vgl. Frerk, Carsten, Finanzen und Vermögen der Kirchen in Deutschland, 1. Aufl. Aschaffenburg 2002.

standsentwicklung in der Immobilienwirtschaft allgemein stärker in den Fokus. Es erscheint naheliegend, dass die Institution Kirche als bedeutende Bestandhalterin *große Potenziale für wertvolle Beiträge* im Sinne der sozial und ökologisch nachhaltigen Stadtentwicklung trägt. Diese bietet sich mit ihren deutschlandweit über 160.000 Gebäuden⁶ – unter der Annahme, dass katholische und evangelische Kirche in etwa dieselbe Immobilienportfolio-Allokation besitzen – nicht zuletzt auch durch ihre *soziale DNA* als *ideeller und strategischer Partner für Impact Investierende* an (vgl. Abbildung 1).⁷

Katholische Kirche	Evangelische Kirche
▶ 24.000 Sakralbauten (davon rd. 95 % denkmalgeschützt) ▶ rd. 60.000 Denkmalimmobilien ▶ Gesamtbestand unter der Annahme von 28 % Sakralbauanteil: mindestens 87.000 Gebäude	▶ 20.000 Sakralbauten (davon rd. 85 % denkmalgeschützt) ▶ rd. 54.000 Kindergärten, Pfarrhäuser und andere Gebäude ▶ Gesamtbestand: mindestens 74.000 Gebäude

Abbildung 1: Kirchlicher Immobilienbestand in Deutschland (Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Weiß, 2023)

Insbesondere bei den Sakralbauten, die meist als historische Quartiersmittelpunkte fungieren, aber auch beim Gesamtimmobilienbestand in kirchlicher Trägerschaft, handelt es sich überwiegend um denkmalgeschützte Bauten, was den hohen *baukulturellen Wert des heterogenen Immobilienportfolios* unterstreicht. Dieses besteht mit Ausnahme des Finanzvermögens⁸ überwiegend aus Spezialimmobilien,⁹ welche – Kirchen, Kapellen und Friedhöfe ausgenommen – zumindest eine gewisse Marktgängigkeit besitzen.¹⁰

⁶ Vgl. EKD (Hg.), Kirchen und Gottesdienststätten in der evangelischen Kirche im Jahr 2019, https://www.ekd.de/ekd_de/ds_doc/Bericht_Gebaeude_2019.pdf, (letzter Zugriff: 30.04.2024); Sekretariat der DBK (Hg.), Katholische Kirche in Deutschland. Zahlen und Fakten 2021/22, https://www.dbk.de/fileadmin/redaktion/Zahlen%20und%20Fakten/Kirchliche%20Statistik/Allgemein_-_Zahlen_und_Fakten/AH332_BRO_ZuF_2021-2022_WEB.pdf, (letzter Zugriff: 24.03.2024).

⁷ Vgl. Weiß, Johann, Social Impact Investing. Wie man das Potenzial kirchlicher Immobilien ausschöpft, in: KPMG AG (Hg.), Real Estate Bulletin. Sonderausgabe Most Aspiring Talents (MATs), Frankfurt am Main 2023, 46–51.

⁸ Vgl. Bienert, Sven/Cajias, Marcelo/Hirsch, Jens, in: ESWiD (Hg.), Bewertung des kirchlichen Immobilienbestandes. Besonderheiten immaterieller Werte bei der Bewertung von Sakralbauten im Lichte der Nachhaltigkeit, 1. Aufl. Baden-Baden 2016.

⁹ Vgl. Bienert, Sven/Wagner, Klaus (Hg.): Bewertung von Spezialimmobilien. Risiken, Benchmarks und Methoden, 2. Aufl. Wiesbaden, Heidelberg 2018.

¹⁰ Vgl. Bienert, Sven/Geiger, Peter, Analyse und Bewertung des Immobilienbestandes. Bewertung des Immobilienbestandes, in: Reiß-Fechter, Dagmar (Hg.): Immobilienmanagement für Sozialwirtschaft und Kirche, Baden-Baden 2016.

Im Gegensatz zu Pfarr- und Gemeindehäusern lassen sich identitätsstiftende Kirchen trotz zentraler Lagen aus naheliegenden Gründen (bspw. identitätsstiftender, ortsbildprägender Charakter, Emotionalität und damit verbundener Widerstand in der Bevölkerung etc.) nicht einfach veräußern und werden daher im Falle eines nicht mehr vorhandenen Bedarfs für kirchliche Nutzungen nicht selten nur noch als finanzielle Belastung für die Kirchengemeinden wahrgenommen.¹¹ Zudem wird bei Sakralraumtransformationen seitens der Kirchen regelmäßig ein *soziales Nachnutzungskonzept* – bspw. über eine kaufvertragliche Zweckbindung¹² – gefordert. Dieses bedarf ggf. einer *Querfinanzierung*, wie Abbildung 2¹³ mittels des Vergleichs zwischen einer typischen privaten Immobilieninvestition und einer typischen Sakralraumtransformation zeigt.

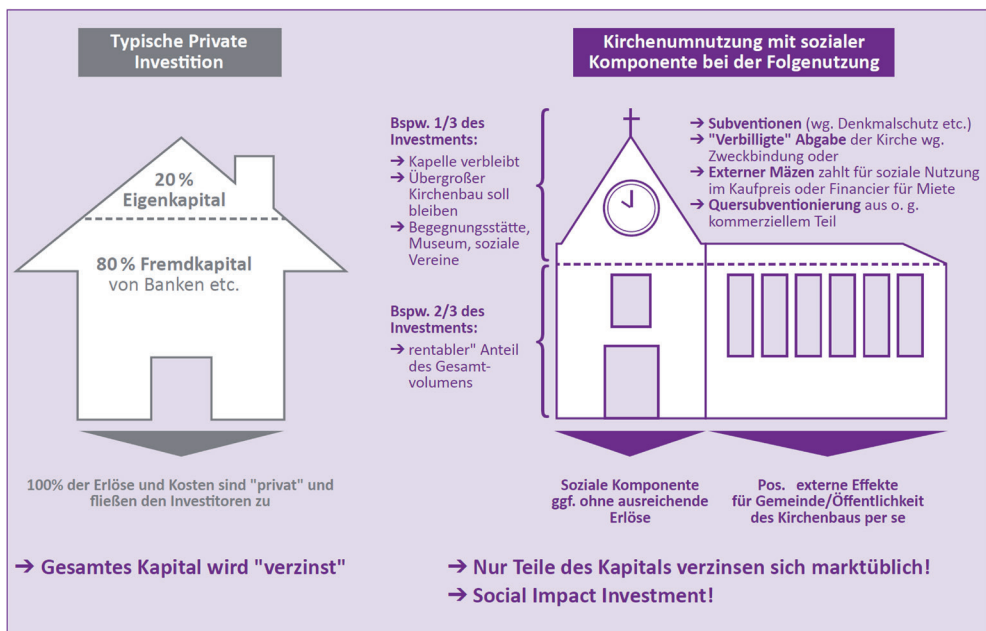


Abbildung 2: Gegenüberstellung private Investition vs. Kirchengenutzung (Quelle: ICG, 2023)

¹¹ Vgl. Beste, Jörg, Modellvorhaben Kirchengenutzungen, Ideen – Konzepte – Verfahren, Düsseldorf 2010, Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen (Hg.), <https://baukultur.nrw/site/assets/files/1809/kirchengenutzungen.pdf>, (letzter Zugriff 05.09.2024).

¹² Vgl. Sekretariat der DBK (Hg.), Arbeitshilfen 175. Umnutzung von Kirchen. Beurteilungskriterien und Entscheidungshilfen, <https://www.dbk-shop.de/de/publikationen/arbeits-hilfen/um-nutzung-kirchen.html>, (letzter Zugriff: 25.03.2024).

¹³ Vgl. ICG (Hg.), Social Impact Investing. Messen. Bewerten. Partizipieren. Das Handbuch für eine neue Immobilienwirtschaft, Berlin 2023.

Während sich die beispielhafte Privatinvestition komplett zu marktüblichen Konditionen verzinsen lässt, beträgt dieser *rentable Anteil* bei einer Kirchengenussnutzung mit sozialem Nutzungskonzept bspw. nur zwei Drittel. Somit muss im gezeigten Beispiel ein Drittel der Investition quersubventioniert werden, was das fehlende Interesse an Sakralbauten seitens klassischer Immobilieninvestierender erklärt. Dies bestärkt Werner Knips:

„Rein finanziell getriebene Investierende werden keine Durchhaltkraft und kein intrinsisches Interesse an einer Diskussion auf Augenhöhe und einer Lösung haben, die allen Stakeholdern und der Immobilie Kirche letztendlich gerecht wird.“

Hier kommen *Impact Investierende* ins Spiel, die neben der finanziellen auch eine *sozial-gesellschaftliche Rendite* im Fokus haben. Diese sollte idealerweise von Anfang an eingeplant, mit klaren Kennzahlen (sog. KPIs¹⁴) hinterlegt und kontinuierlich gemessen werden.

3. Soziale Rendite als Chance für Investierende und Kirchen

Impact Investierende verändern durch die Einbeziehung einer sozialen Renditekomponente potenziell das Verständnis von Investitionen an sich und wie diese wahrgenommen werden.¹⁵

Beim Impact Investing wird die finanzielle Shareholder-Rendite (Return on Invest, kurz ROI) um eine *soziale* Stakeholder-Rendite (Social Return on Invest, kurz SROI) ergänzt,¹⁶ oder wie es Werner Knips formuliert:

„Gemäß der Definition aus der ICG-Studie¹⁷ ergibt sich folgende Renditeformel: Shareholder-Rendite plus Stakeholder-Rendite ist gleich Gesamtrendite. Aufgrund fehlender Regulatorik gibt es bislang jedoch keine einheitliche, unter Investierenden anerkannte Stakeholder-Renditeformel.“

Impact Investierende lassen sich bspw. nach ihren Renditeanforderungen und ihrem proportional dazu steigenden Wunsch nach Kontrolle klassifizieren, so Werner Knips:

¹⁴ Key Performance Indicators (KPIs) sind betriebswirtschaftliche Leistungsindikatoren.

¹⁵ Vgl. Bundesinitiative Impact Investing (Hg.), Marktstudie – Impact Investing in Deutschland 2022, Berlin 2022.

¹⁶ Vgl. ICG (Hg.), Social Impact Investing. Social. Impact. Rendite. Wert. Wirkung. Studie 3 zum Praxisleitfaden, Berlin 2023.

¹⁷ Vgl. ebd.

„Es gibt Philanthropen, die bereit sind, auch ohne Kontrolle zu investieren und vielleicht nahezu gänzlich auf Shareholder-Rendite zu verzichten. Je höher jedoch die Wirtschaftlichkeitsanforderungen des Investierenden, desto wichtiger wird die Kontrolle. Die Bandbreite ist fließend.“

Die *soziale* Stakeholder-Rendite entspricht dabei den *positiven externen Effekten*, welche durch eine erfolgreiche Sakralraumtransformation entlang der *Impact-Value-Chain* entstehen und sich langfristig wiederum im Gesamtquartier bzw. für die allgemeine Öffentlichkeit kapitalisieren und damit in einem *Wert* manifestieren (vgl. Abbildung 3). *Resultierende Ausstrahlungseffekte* im Rahmen einer Umnutzung führen bspw. zu erhöhter Passierendenfrequenz, weiteren Investitionen im Umfeld, steigendem Zuzug oder geringeren Kriminalitätsraten. Damit wird auch klar: es wird nicht nur Gutes für Dritte getan, sondern auch das Risikoprofil des eigenen Investments positiv beeinflusst.

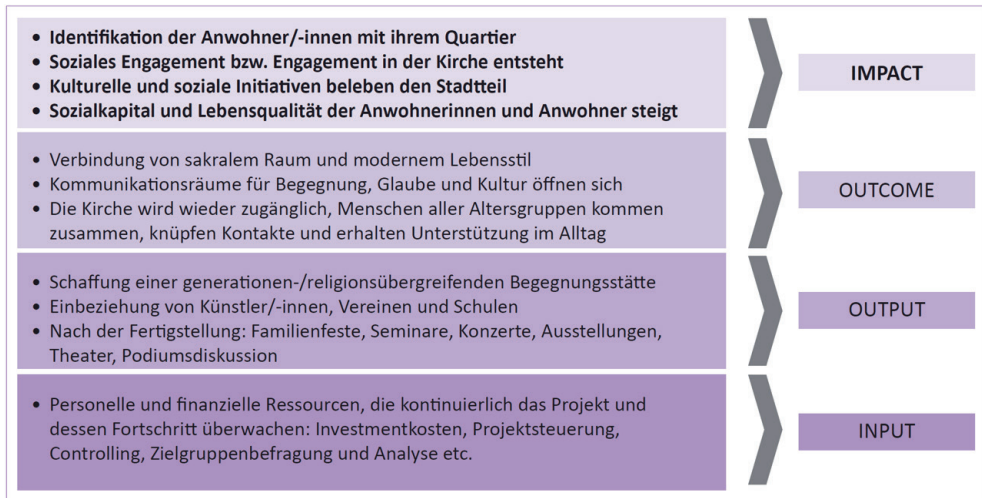


Abbildung 3: Darstellung der Impact-Value-Chain anhand der Transformation der Heilandskirche in Leipzig
(Quelle: TRANSARA Teilprojekt 5, 2022)

Dabei ist es für Investierende laut Knips von zentraler Bedeutung, Erfolgskennzahlen für ihr Impact Investment aufzustellen, um den *sozialen Impact* verschiedener Projekte oder Marktteilnehmer *messen und vergleichen* zu können:

„Relevante Erfolgsgrößen im Sinne von Social Impact KPIs lassen sich klar definieren und mit einem wissenschaftlich fundierten Messmodell versehen. Einige Ansätze für ein solches Social-Impact-Scoring haben wir anhand ver-

schiedener Asset-Klassen in unserer zweiten Studie¹⁸ vorgestellt. Im nächsten Schritt erfolgt eine Bewertung hinsichtlich der Rendite¹⁹ und das ist auch notwendig, um Impact Investments am Kapitalmarkt platzieren zu können. Investierende müssen solche Investments fundiert messen und bewerten können.“

Um den (potenziellen) Impact klar quantifizieren zu können, ist eine umfangreiche Datensammlung und -analyse (A. d. Hg. vgl. Rose zu weitreichenden Entscheidungen auf solider Datengrundlage in diesem Band), beginnend mit einer Bedarfs- bzw. Standort- und Marktanalyse, erforderlich, wie im Nachfolgenden exemplarisch dargestellt wird:

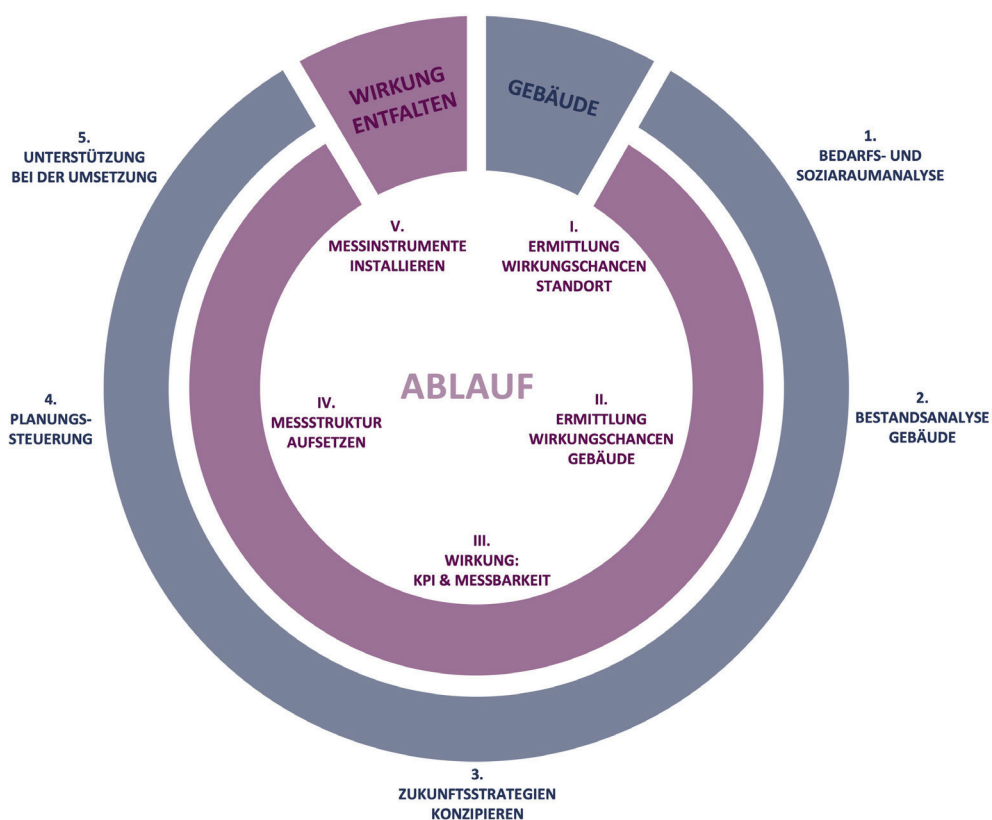


Abbildung 4: Von der Bestandsaufnahme zur Wirkungsmessung (Quelle: SHIFT Development GmbH)

¹⁸ Vgl. ICG (Hg.), Social. Impact. Assetklassen. Studie 2 zum Praxisleitfaden, Berlin 2022.

¹⁹ Vgl. ICG (Hg.), Social Impact Investing. Social. Impact. Rendite. Wert. Wirkung. Studie 3 zum Praxisleitfaden, Berlin 2023.

Um einen Teil der finanziellen Rendite gegen Impact tauschen zu können und schließlich auch vom *Highest-and-Best-Use-Konzept* im Sinne der Shareholder-Value-Maximierung zum *Best-Use-Konzept* im Sinne der *Stakeholder-Value-Maximierung* überzugehen, ist laut Knips jedoch eine entsprechende Regulierung von Nöten:

„Für eine Marktgängigkeit und einen Mainstream-Markt für Social Impact Investments braucht es eine entsprechende Regulatorik. Diese Entwicklung wird nicht aufgrund intrinsischer Motivation oder neuer Einsicht der Investierenden passieren, das ist meine Überzeugung. Trotzdem gibt es First-Mover, das heißt Investierende und Financiers, die schon jetzt in Social-Impact-Projekte investieren wollen; viele davon sind bereits Teil unserer Social Impact Initiative. Natürlich gibt es noch Herausforderungen; bspw. tun sich die Kommunen beziehungsweise Städte teilweise schwer über Konzeptvergaben vernünftige Rahmenbedingungen zu schaffen, mit welchen solche Projekte auch wirtschaftlich darstellbar sein können. Die Kirchen wiederum haben zumindest die entsprechenden Flächen und erfüllen damit eine wichtige Voraussetzung, um Impact Investierende anzuziehen.“

Knips nennt auch konkrete Beispiele für Investierende und Finanzierende:

„Da gibt es beispielsweise die kirchlich getragenen Banken und Immobilienfonds. Die müssten eigentlich als Erste in Impact-Investing-Projekte einsteigen, also First-Mover sein. Auch für diese ist die wirtschaftliche Tragfähigkeit von Bedeutung. Es sollte in deren Kerninteresse sein, solche Projekte ins Portfolio zu nehmen beziehungsweise zu finanzieren. Vielleicht sollten wir Investierende zuerst in genau diesem Bereich suchen.“

Viele Projekte im Bereich der Sakralraumtransformation werden derzeit über *Mittel der öffentlichen Hand* (zumindest zum Teil) finanziert (insbesondere bei den ostdeutschen TRANSARA-Fallstudien, aber auch im Aachener Untersuchungsraum). Zusätzlich wird meist Eigenkapital eingebracht und ein Restbetrag durch die Bischöfe oder Landeskirchen bezuschusst. Die von Knips angesprochenen Financiers und Banken treten bei den bisher untersuchten Sakralraumtransformationen jedoch nicht oder nur marginal in Erscheinung.

4. Voraussetzungen für sinnstiftende Kooperationen

Da sich auch soziale Nutzungskonzepte sowohl für Investierende als auch für die Kirche gewissermaßen rechnen müssen, scheint eine gewisse Shareholder-Rendite bzw. Mindestrendite im finanziellen Sinne unumgänglich, so Knips:

„Impact Investierende erwarten in der Regel mindestens eine Shareholder-Rendite von 3–4 %; ausschlaggebend ist aber, dass zusätzlicher Impact erzeugt wird, der auch gemessen werden kann. In anderen Worten: zusätzlich sollte noch eine soziale Stakeholder-Rendite im Sinne der Gesamtrendite-Formel erzielt werden.“

Neben einer Mindestrendite gibt es laut Knips noch weitere Voraussetzungen, die für eine erfolgreiche Zusammenarbeit von Kirche und Investierenden erfüllt sein müssen:

„Die Kirche ist nicht mehr in der Lage, sakral genutzte Immobilien durch ihre Gemeindegarbeit am Leben zu erhalten. Deswegen stellt sich die Frage, welche Alternativen sich anbieten, um die Interessen von Kirche, Gesellschaft und auch von Investierenden zusammenzubringen. Dafür ist eine gewisse Offenheit auf Kirchenseite von Nöten, um sozial-nachhaltige und gesellschaftlich akzeptierte Lösungen zu ermöglichen. Eine zweite Voraussetzung ist die Abkehr von einem starren Festhalten an ausschließlich sakraler Nutzung, um zumindest wirtschaftlich tragfähige Konzepte zu ermöglichen. Durch ausschließlich sakrale Nutzungen kann zudem nur ein eingeschränkter sozialer oder gesellschaftlicher Nutzen gemeinsam mit Investierenden gestiftet werden. Die dritte Voraussetzung ist die Akzeptanz einer angemessenen Mindestrendite für die beteiligten Investierenden; das heißt konkret: alle dürfen gewinnen – sowohl für Kirche und Investierende als auch für die Gesellschaft müssen sich Vorteile ergeben. Dabei muss der baukulturelle Aspekt immer mitgedacht werden!“

Dieser gleichgewichtige Dreiklang aus Nutzen für Investierende (aus der Immobilienwirtschaft), Kirche und Gesellschaft lässt sich somit um den Faktor Baukultur erweitern (A. d. Hg. vgl. Lieb zu Wertschätzung in diesem Band) und in nachfolgende Vier-Felder-Matrix zu wählender Interessen übertragen:

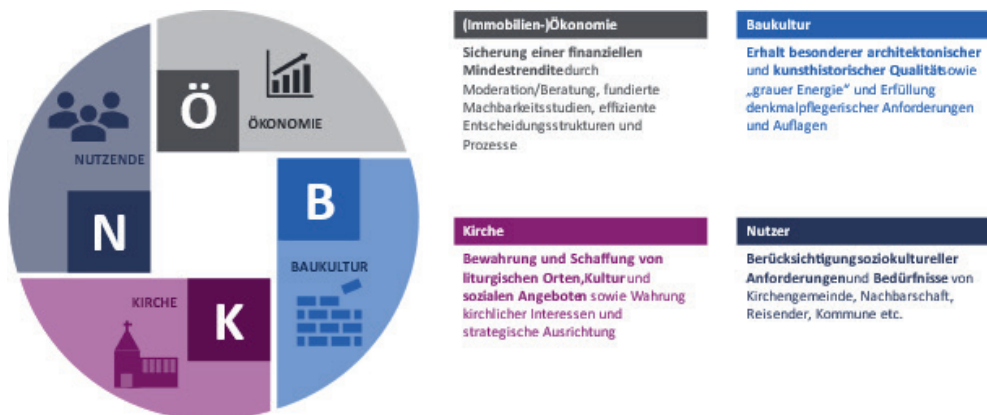


Abbildung 5: Vier-Felder-Matrix zu wählender Interessen (eigene Darstellung)

Vor dem Hintergrund der gewünschten wirtschaftlichen Tragfähigkeit stellt sich die Frage, *welche Regionen oder Stadtteile bzw. Städte* für Impact Investierende letztlich von Interesse sind:

„Mein Eindruck ist, dass überall dort Potenzial besteht, wo Kirchen einen zentralen gesellschaftlichen Standort kreieren, kreiert haben und auch weiter kreieren wollen. Das kann in der Großstadt sein, wie beispielsweise in Gelsenkirchen oder Aachen. Das kann aber auch eine ländliche Region sein, in der eine Kirche die umliegenden Gemeinden verbindet. Über diese zentrale Immobilie als Treffpunkt können Umnutzungen relevant werden, die Menschen – auch über den Glauben hinaus – verbinden. Bei solchen sozialen Nutzungen stellt sich die Frage nach der wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Für Nutzungskonzepte mit entsprechenden Mindestrenditeanforderungen sind Innenstadtlagen gegenüber dem ländlichen Raum klar im Vorteil.“

Implizit stellt Knips somit fest, dass *Regionen mit einer höheren Bevölkerungsdichte* gegenüber Regionen mit geringer Dichte an potenziellen Nutzenden hier *im Vorteil* seien. Ein gewisses, *ausreichend großes Einzugsgebiet* scheint demnach eine *wichtige Rolle* zu spielen. Diese Einschätzung deckt sich auch mit aktuellen Forschungsergebnissen.²⁰ Die Frage nach einer gewissen Mietrendite stelle sich jedoch vorwiegend auf dem klassischen Mietmarkt, wohingegen zusammen mit der öffentlichen Hand als Mieterin auch Projekte ohne diese Art von Wirtschaftlichkeitsanforderung umgesetzt werden könnten (bspw. in Form einer Bibliothek, die durch eine Stadt angemietet wird), so Knips:

„Das Nadelöhr ist im Moment die Frage nach kommerziellen Mietenden beziehungsweise einem für Investierende akzeptablen Mietertrag. Eine städtische oder kommunale Mieterin verfügt über Ressourcen, die klassischen Büronutzenden oft nicht zur Verfügung stehen. Die Situation verschiebt sich weiter in Richtung der Notwendigkeit einer gewissen Wirtschaftlichkeit, je näher man dem klassischen, privatwirtschaftlichen Mietmarkt kommt.“

Bei der hohen zu erwartenden Zahl an Umnutzungen (A. d. Hg. vgl. Weiß zu Umnutzungs- und Beratungspotenzialen in diesem Band) ist es *entscheidend, wirtschaftlich tragfähige Nutzungskonzepte für den privatwirtschaftlichen (Miet-)Markt bereitzustellen*. Dies lässt laut Knips gewisse Rückschlüsse auf Nutzungsarten zu, die für Impact Investierenden infrage kommen:

²⁰ Vgl. Netsch, Stefan, Church Buildings as a Driver in the Real Estate Development of Cities, in: Schrenk, Manfred (Hg.), *Is this the real world?*, Wien 2019, 153–159.

„Die Schalke-Kirche ist ein Best-Practice-Beispiel, da der Fußball-Aspekt optimal mit kirchlichem und architektonischem USP in Einklang gebracht wird. Auch die anderen Projekte, die auf der TRANSARA Jahrestagung in Regensburg vorgestellt wurden, wie beispielsweise die Eifelklöster oder die Digital Church, sind hervorzuheben. Aber ich könnte mir auch Veranstaltungsflächen vorstellen, die mit einer Büronutzung in den Nebenflächen einhergehen. Die Frage ist immer: Wie entsteht eine Miete, die über einen Mietvertrag eine vernünftige Rendite bringt und ggf. die Querfinanzierung einer gesellschaftlichen bzw. sozialen Nutzung erlaubt? Dabei spielt es eine wichtige Rolle, woher die Miete kommt und wer sie schlussendlich bezahlt. Da gibt es große Unterschiede zwischen kommerziellen und kommunalen Nutzenden, die gegebenenfalls Flächen für Sozialeinrichtungen oder eine Kita suchen oder gar Büroflächen selbst nutzen möchten.“

Für eine erfolgsversprechende Zusammenarbeit sei es zwingend notwendig, dass beide Seiten – Investierende und Kirche²¹ – für die andere Seite *entscheidungsrelevante Informationen aufbereiten und vorhalten*, führt Knips weiter aus:

„Von Seiten der Kirche müssen grundlegende Informationen zur Immobilie sowie Mikro- und Makrostandortanalysen zur Verfügung gestellt werden, um eine gute Entscheidungsgrundlage für Investierende zu schaffen. Zusätzlich müssen die Stakeholder-Bedürfnisse erfasst und erstgenommen werden; konkret bedarf es also einer Bedarfsanalyse, die folgende Frage beantwortet: Was wird in dieser Region gebraucht? Auf Seite der Investierenden dagegen – und da verfolgt das ICG einen neuen Ansatz – spielen neben der finanziellen Solidität vor allem das ernsthafte Interesse und insbesondere eine klare Kommunikation von Haltung und Werten potenzieller Investierender eine Rolle. Der kürzlich erschienene ICG-Kodex für Social Impact Investing²² kann dabei helfen, Unternehmen zu identifizieren, die ernsthaft zu einer positiven Veränderung der Gesellschaft beitragen wollen und sich nachweislich dementsprechend im Markt verhalten.“

Auf die Frage, ob dies der aktuellen Welle an *Social-Washing*²³ entgegenwirken könne, die sich im Markt beobachten lässt, antwortet Knips:

²¹ Im Sinne der Institution, Körperschaft oder Person, in deren Eigentum sich das Gebäude befindet.

²² Vgl. ICG (Hg.), Kodex für Social Impact Investing – Werte. Sinn. Wirkung., Berlin 2023.

²³ Social Washing bezieht sich auf irreführende Kommunikation von Unternehmen in Bezug auf die eigene ökologische und soziale Nachhaltigkeitsagenda, um sich in einem besseren Licht darstellen zu können, ohne wirklich zur Lösung sozialer Probleme beizutragen, vgl. RepRisk AG, <https://www.reprisk.com/news-research/reports/on-the-rise-navigating-the-wave-of-greenwashing-and-social-washing>, (letzter Zugriff: 20.03.2024).

„Dafür wurde der ICG-Kodex entwickelt. Komplett lässt sich Social-Washing zwar nicht ausschließen, aber über ein öffentliches Commitment minimieren, denn: wer sich einmal öffentlich verpflichtet hat und dann entgegen seinen Versprechungen handelt, geht mit Sicherheit ein Imagerisiko ein. Somit wirkt der Kodex automatisch, auch wenn er nicht zu 100 % ‚wasserdicht‘ ist.“

Unternehmen, die den ICG-Kodex unterzeichnen, haben somit einen Anreiz, verantwortungsvoll zu handeln, entsprechende Image- oder Reputationsschäden zu vermeiden.

5. Fazit und Handlungsempfehlungen

Aus dem Interview mit Werner Knips lässt sich klar ableiten, dass kirchliche Banken bzw. Financiers oder Investierende, bspw. kirchliche Immobilienfonds deutlich mehr in den Fokus gerückt werden sollten. Darüber hinaus lassen sich auch Best-Practices bzw. Voraussetzungen für sinnstiftende Kooperationen ableiten:

- *beidseitige Transparenz* hinsichtlich relevanter Entscheidungskriterien: Investierenden benötigen Informationen zu Gebäude, Standort und Stakeholderstruktur, die Kirchenseite dagegen ein Bekenntnis der Investierenden zu deren finanzieller Solidität sowie Haltung und Werten.
- *Orientierungshilfen* wie der kürzlich erschienene ICG-Kodex für Social Impact Investing, Informationsaustausch und Netzwerk- oder gar Matching-Plattformen für die Suche nach passenden Investierenden und kirchlichen Objekten
- Unterstützung durch die *Forschung*, seitens ICG (Roundtable Sakralbau) oder TRANSARA (bspw. mit Arbeitshilfen, Praxisleitfäden etc.)
- eine gewisse *Offenheit kirchlicher Verantwortungsträger* den Anforderungen von Investierenden gegenüber (neue Nutzungskonzepte über die rein sakrale Nutzung hinaus, Akzeptanz von Wirtschaftlichkeit, finanzieller Mindestrendite und ggf. auch Wunsch nach Mitbestimmung)
- *Abwägung und Berücksichtigung aller Interessen* (Investierende, Kirche, Gesellschaft), um maximalen Mehrwert und Impact (positive externe Effekte bzw. SROI) zusammen mit Investierenden zu schaffen

Wenn es gelingt, christliche Werte und Interessen der Kirche mit den Wirkungszielen von Impact Investierenden und den Bedürfnissen der Bevölkerung in Einklang zu bringen, rücken Kirchengebäude in den Mittelpunkt der Quartiersentwicklung und somit der Gesellschaft. Statt als finanzielle Belastung, sollten die Liegenschaften als

Möglichkeitsräume für die Bereitstellung öffentlicher Güter und Dienstleistungen²⁴ sowie die Anpassung der Institution Kirche und ihrer Angebote an die Bedürfnisse einer modernen Gesellschaft gesehen werden. Sakralbauten dienen seit jeher als Orte der Gemeinschaft und Begegnung und könnten durch das Engagement von kirchlichen, aber auch privatwirtschaftlichen Impact Investierenden eine Renaissance als *Dritte Orte* erleben. *First-Mover* sollten sich durch Impact Investment Initiativen²⁵ inspirieren lassen und vor dem Hintergrund einer ausreichenden Miete als *Nadelöhr* und zur Querfinanzierung sozialer Nutzungskonzepte insbesondere Kooperationen mit der öffentlichen Hand in Erwägung ziehen.

Literatur

Beste, Jörg, Modellvorhaben Kirchengenutzungen, Ideen – Konzepte – Verfahren, Düsseldorf 2010, Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen (Hg.), <https://baukultur.nrw/site/assets/files/1809/kirchengenutzungen.pdf>, (letzter Zugriff 05.09.2024).

Bienert, Sven/Cajias, Marcelo/Hirsch, Jens, in: ESWiD (Hg.), Bewertung des kirchlichen Immobilienbestandes. Besonderheiten immaterieller Werte bei der Bewertung von Sakralbauten im Lichte der Nachhaltigkeit, 1. Aufl. Baden-Baden 2016.

Bienert, Sven/Geiger, Peter, Analyse und Bewertung des Immobilienbestandes. Bewertung des Immobilienbestandes, in: Reiß-Fechter, Dagmar (Hg.): Immobilienmanagement für Sozialwirtschaft und Kirche, Baden-Baden 2016.

Bienert, Sven/Wagner, Klaus (Hg.): Bewertung von Spezialimmobilien. Risiken, Benchmarks und Methoden, 2. Aufl. Wiesbaden, Heidelberg 2018.

Bundesinitiative Impact Investing (Hg.), Marktstudie – Impact Investing in Deutschland 2022, o. O. 2022.

Church of England, Church of England's Social Impact Investment Programme to invest £1.1m in Charity Bank, <https://www.churchofengland.org/media-and-news/press-releases/church-englands-social-impact-investment-programme-invest-ps11m>, (letzter Zugriff: 24.04.2024).

EKD (Hg.), Kirchen und Gottesdienststätten in der evangelischen Kirche im Jahr 2019, https://www.ekd.de/ekd_de/ds_doc/Bericht_Gebaeude_2019.pdf, (letzter Zugriff: 30.04.2024).

Frerk, Carsten, Finanzen und Vermögen der Kirchen in Deutschland, 1. Aufl., Aschaffenburg 2002.

²⁴ Vgl. Reinhard, Rick, Converting and Reusing Declining Houses of Worship for Community Benefit, in: National Civic Review 111 (2022), H. 1, 60–69.

²⁵ Vgl. Church of England, <https://www.churchofengland.org/media-and-news/press-releases/church-englands-social-impact-investment-programme-invest-ps11m>, (letzter Zugriff: 08.04.2024).

Hand, D./Ringel, B /Danel, A., Sizing the Impact Investing Market: 2022. GIIN, New York 2022.

Netsch, Stefan, Church Buildings as a Driver in the Real Estate Development of Cities, in: Schrenk, Manfred (Hg.), *Is this the real world?*, Wien 2019, 153–159.

ICG (Hg.), *Kodex für Social Impact Investing. Werte. Sinn. Wirkung*, Berlin 2023.

ICG (Hg.), *Social. Impact. Assetklassen. Studie 2 zum Praxisleitfaden*, Berlin 2022.

ICG (Hg.), *Social Impact Investing. Der Praxisleitfaden für die Immobilienwirtschaft*, Berlin 2021.

ICG (Hg.), *Social Impact Investing. Messen. Bewerten. Partizipieren. Das Handbuch für eine neue Immobilienwirtschaft*, Berlin 2023.

ICG (Hg.), *Social Impact Investing. Social. Impact. Rendite. Wert. Wirkung. Studie 3 zum Praxisleitfaden*, Berlin 2023.

Netsch, Stefan, Church Buildings as a Driver in the Real Estate Development of Cities, in: Schrenk, Manfred (Hg.), *Is this the real world?*, Wien 2019, 153–159.

Reinhard, Rick, Converting and Reusing Declining Houses of Worship for Community Benefit, in: *National Civic Review* 111 (2022), H. 1, 60–69.

RepRisk AG, <https://www.reprisk.com/news-research/reports/on-the-rise-navigating-the-wave-of-greenwashing-and-social-washing>, (letzter Zugriff: 20.03.2024).

Sekretariat der DBK (Hg.), *Arbeitshilfen 175. Umnutzung von Kirchen. Beurteilungskriterien und Entscheidungshilfen*, https://www.dbk.de/fileadmin/redaktion/veroeffentlichungen/arbeitshilfen/AH_175.pdf, (letzter Zugriff: 25.03.2024).

Sekretariat der DBK (Hg.), *Katholische Kirche in Deutschland. Zahlen und Fakten 2021/22*, https://www.dbk.de/fileadmin/redaktion/Zahlen%20und%20Fakten/Kirchliche%20Statistik/Allgemein_-_Zahlen_und_Fakten/AH332_BRO_ZuF_2021-2022_WEB.pdf, (letzter Zugriff: 24.03.2024).

Weiß, Johann, *Social Impact Investing. Wie man das Potenzial kirchlicher Immobilien ausschöpft*, in: KPMG AG (Hg.), *Real Estate Bulletin. Sonderausgabe Most Aspiring Talents (MATs)*, Frankfurt am Main 2023, 46–51.