

Pressemitteilung

Studie zum Immobilienmanagement der Kirchen

Veränderte Nutzung und neue Konzepte führen zu steigender Dynamik im Segment des kirchlichen Immobilienmanagements

Kassel, 9. März 2018: Eine aktuelle Studie der Evangelischen Bank weist auf eine dynamische Entwicklung auf dem Gebiet des Immobilienmanagements innerhalb der Kirchen hin. So haben 90 Prozent der befragten Verwaltungseinheiten innerhalb der vergangenen fünf Jahre bereits Kirchenimmobilien (darunter Kirchengebäude, Pfarrhäuser/Pastorate, Gemeindehäuser, Kindergärten, Verwaltungsgebäude, Grundstücke oder sonstiges) veräußert. 69 Prozent der befragten Immobilienverantwortlichen gehen davon aus, dass es künftig mehr Immobilienverkäufe aus kirchlicher Hand geben wird. In acht von zehn Kirchenkreisen wurden Gemeinden zusammengelegt und Kirchengebäude geschlossen. „Diese Zahlen verdeutlichen, dass die Kirchen sich mit dem Thema Immobilien bereits auseinandersetzen. Aktuell stehen sie aber vor besonders großen Herausforderungen“, erklärt Christian Ferchland, Vorstandsmitglied bei der Evangelischen Bank.

An der Studie der Evangelischen Bank haben 145 Immobilienverantwortliche aus 126 Kirchenkreisen und 19 übergeordneten Verwaltungseinheiten (Landeskirchen und Bistümer/Diözesen) teilgenommen. 87 Prozent der befragten Kirchenkreise befinden sich in den alten Bundesländern. Etwa jeder dritte Befragte stammt aus einem Kirchenkreis in Bayern oder Baden-Württemberg. Der Befragungszeitraum reichte vom September bis in den November 2017. Die Ergebnisse der Studie sind durchaus aussagekräftig: Allein die zwölf befragten Evangelischen Landeskirchen sind für rund 10 Millionen der insgesamt etwa 22 Millionen Protestanten in Deutschland zuständig.

Gemeindestruktur im Wandel – Folgen für Auslastung kirchlicher Immobilien

Im Immobilienbestand der Kirchenkreise spielen Kirchen, Kindergärten sowie die Gemeinde- und Pfarrhäuser eine große Rolle. Während Kindergärten, Pfarrhäuser und Pastorate den Immobilienverantwortlichen der Kirchenkreise zufolge einen hohen Nutzungsgrad (Skala: 1 bis 10) von 9,7 bzw. 9,2 aufweisen, bleiben Gemeindehäuser und Kirchen mit 5,9 bzw. 5,2 deutlich darunter. Nach Angaben der Kirchenkreise belasten Instandhaltung, Gebäudeunterhalt und laufende Kosten den Haushalt der Gemeinden auf einer Skala von 1 (schwach) bis 10 (sehr stark) mit einer Punktzahl von 6,6, nach Einschätzung der höheren Verwaltungseinheiten (Landeskirchen) sogar mit 7,6.

Ein konkreter Immobilienleerstand wird aus jeder zweiten befragten Landeskirche bzw. Diözese gemeldet. Auf Kirchenkreisebene sehen sich 38 Prozent der Immobilienverantwortlichen mit Leerstand und Mindernutzung konfrontiert. Vor diesem Hintergrund stellt die Optimierung des Immobilienbestandes eine Herausforderung dar. Die Kirchenkreise und Landeskirchen werden sich in den kommenden Jahren immer intensiver mit diesem Thema auseinandersetzen müssen.

Vielerorts sinkt die Zahl der Kirchenmitglieder weiter, Gemeinden fusionieren, Pfarrstellen entfallen. Nicht nur Pfarrhäuser werden somit überflüssig, auch viele Gemeindehäuser erweisen sich inzwischen als zu groß. Hinzu kommt, dass sie oft aus der Boom-Phase der Kirchen in den 1950er-1970er Jahren stammen. Sofern noch nicht geschehen, stehen hier umfassende energetische Ertüchtigungs- und Modernisierungsmaßnahmen an.

Vom Leerstand betroffene Verwaltungseinheiten tragen sich aktuell eher mit dem Gedanken, die entsprechenden Immobilien zu vermieten oder zu verpachten, als diese zu verkaufen. „Im Hinblick auf die Komplexität dieser Thematik werden das strategische Immobilienmanagement und die Projektentwicklung eine immer größere Bedeutung annehmen“, sagt Ferchland. So gebe es zum Beispiel Möglichkeiten, Kirchen mit ihren hohen Betriebs- und Instandhaltungskosten im Rahmen der Entwicklungsprojekte für Wohnraum oder sozialwirtschaftliche Gewerbenutzung (etwa altersgerechtes Wohnen oder Pflegeeinrichtungen) einzubinden, um die Finanzierung aus den Mieteinnahmen zu sichern. „Uns als Kirchenbank ist durchaus bewusst, dass der Verkauf der Immobilien nicht immer in Betracht kommt. Die Vor- und Nachteile oder auch die Reputationsschäden, die durch den Verkauf von Immobilien aus kirchlichem Bestand entstehen können, müssen immer in Betracht gezogen werden. Auch wenn – betriebswirtschaftlich gesehen – in einigen Fällen der Verkauf die sinnvollste Lösung wäre“, ergänzt der Immobilienexperte der Bank. Ein weiterer Gesichtspunkt: Kirchenimmobilien im urbanen Umfeld liegen oft in attraktiven innerstädtischen A-Lagen, was hohe Verkaufserlöse bzw. Mieteinnahmen verspricht. In strukturschwachen, ländlichen Regionen ist eine Umnutzung meist schwieriger.

Gefragt: Projektentwicklung mit gesunder Nutzungsmischung

Wichtig ist den befragten Kirchenkreisen und Landeskirchen bzw. Diözesen, die von einem Immobilienleerstand berichten, eine angemessene Nutzung der verkauften oder vermieteten Immobilien. So geben knapp 60 Prozent der Verantwortlichen an, dass der Verkauf oder die Vermietung an klare Bedingungen oder Ausschlusskriterien geknüpft sein müssen. Der Schutz vor Reputationsschäden durch nicht adäquaten Verkauf/Vermietung hat bei den Verantwortlichen sehr hohe Priorität. In der Beliebtheitskala der Befragten steht die Zurverfügungstellung des Wohnraums für Flüchtlinge (79 Prozent) und sozial Schwache (76 Prozent), aber auch für jedermann (76 Prozent) ganz oben. „Es ist gerade bei Entwicklungsprojekten wichtig, auf ein ausgewogenes Verhältnis von sozialem Wohnraum und marktgerecht vermieteten Wohneinheiten zu achten, damit die langfristige Finanzierung auch sichergestellt werden kann“, unterstreicht Ferchland.

Was die Finanzierung betrifft, erklärt jeder dritte Kirchenkreis, dass seine Gemeinden über genügend Eigenmittel für Um- und Neubauten sowie für die Instandhaltung ihrer Immobilien verfügen. 58 Prozent hingegen verneinen diese Aussage. Zudem berichten die Immobilienverantwortlichen aus 46 Prozent der befragten Kirchenkreise, dass in den Gemeinden ihrer Verwaltungseinheit bisher noch keine Projekte mit Banken finanziert wurden. „Dabei handelt es sich jedoch um eine wichtige Finanzierungsalternative, die neue Handlungsspielräume bei der strategischen Weiterentwicklung der Immobilien eröffnen kann“, fügt Andreas Großer, Immobilienexperte und Regionaldirektor der Evangelischen Bank in Hamburg, hinzu.

Die Evangelische Bank eG

Die Evangelische Bank eG ist ein genossenschaftlich organisiertes, nachhaltiges Kreditinstitut. Als moderner Finanzdienstleister bietet sie Spezial-Know-how und umfassende Finanzlösungen für den kirchlich-diakonischen und sozialen Bereich. Mit einer Bilanzsumme von 7,1 Mrd. Euro ist die Evangelische Bank eG die größte Kirchenbank und zählt zu den zehn größten

Genossenschaftsinstituten in Deutschland. Als nachhaltig führende Kirchenbank Deutschlands ist die Evangelische Bank eG ein spezialisierter Finanzpartner der Kirchen, Diakonie, Caritas, Freien Wohlfahrtspflege und der Sozialwirtschaft sowie aller privaten Kunden mit christlicher Werteorientierung. Rund 480 Mitarbeiter betreuen bundesweit etwa 19.000 institutionelle Kunden und ca. 72.000 private Kunden an 13 Standorten.

Ihre Ansprechpartner:

Izabela Orth
Abteilungsleitung Öffentlichkeitsarbeit
Herzog-Friedrich-Straße 45, 24103 Kiel
Tel. 0431 6632-1320
E-Mail: izabela.orth@eb.de

Albrecht Weisker
Evangelische Bank eG
Öffentlichkeitsarbeit
Kohlenstr. 132, 34121 Kassel
Tel. 0561 7887 - 1324
E-Mail: albrecht.weisker@eb.de

www.eb.de