

### *Swiss Life Living + Working sichert sich das „K14“ in Berlin-Mitte*

Das Portfolio des Living + Working wächst weiter: Mit dem Berliner Gebäudekomplex „K14“ sind knapp zwei Jahre nach dem Vertriebsstart bereits 18 Objekte enthalten. Die Immobilie im Stadtteil Moabit wird vor allem von Unternehmen aus den Bereichen IT und Einzelhandel genutzt.

Hier geht es zur [Pressemitteilung](#).

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- News
- Im Portrait
- Im Gespräch
- Wissenswertes
- Marktüberblick
- Termine

### *Immobilienportrait: Das Citypoint Nahversorgungszentrum in Fürstenfeldbruck*

Das Citypoint Nahversorgungszentrum in der Schöngesinger Straße in Fürstenfeldbruck wurde 2009 erbaut und ist seitdem eine beliebte Anlaufstelle für Jung und Alt. Auf einer Fläche von mehr als 7.500 Quadratmetern bietet es in zentraler Innenstadtlage nördlich der Amper eine optimale, barrierefreie Einkaufslage für ein weiträumiges Umfeld, kurze Wege zwischen den einzelnen Geschäften und ausreichende Parkflächen. Mit den bonitätsstarken Ankermietern AEZ, Aldi sowie einer Rossmann Drogeriemarkt-Filiale steht den Kunden hier im Erdgeschoss des Objektes ein umfangreiches Food, Nonfood und Service-Angebot zur Verfügung. Darüber hinaus befinden sich im Objekt eine Apotheke, die Metzgerei Vinzenz Murr sowie der Kiosk „Espressino“ sowie mehrere Büros und Praxisflächen. Die angeschlossene Tiefgarage bietet über 180 Stellplätze, welche bei einem Einkauf bei AEZ oder Aldi für 90 Minuten kostenfrei zur Verfügung stehen. Bei Bedarf steht unweit des Citypoint auf dem Viehmarktplatz ein weiteres Parkplatz-Areal zur Verfügung. In weniger als 15 Minuten fußläufiger Entfernung befindet sich der S-Bahnhof sowie die Innenstadt.

Das Citypoint Fürstenfeldbruck passt als etabliertes Nahversorgungszentrum in der Metropolregion München bestens in das Swiss Life Living + Working Portfolio. Es profitiert insbesondere von der Bekanntheit als Klosterkirchen-Standort und der ganzjährigen touristischen Anziehungskraft durch ihre Erholungs- und Sportmöglichkeiten sowie ein vielfältiges Kulturangebot in der Großen Kreisstadt. Fürstenfeldbruck liegt 25km westlich von Bayerns Landeshauptstadt und 35km südöstlich von Augsburg.

Weitere Infos zum Citypoint in Fürstenfeldbruck finden Sie auf unserer [Immobilienseite](#) oder in der [Living + Working Galerie](#).



*Im Gespräch mit Tim Groothedde, Direktor  
Vertriebsmanagement Deutschland bei Swiss Life Select*

**Zwei Jahre nach Vertriebsstart: Sind Sie mit der Entwicklung des Living + Working zufrieden?**

Ja, sehr zufrieden. Bereits nach kurzer Zeit ist der Living + Working einer unserer vertriebsstärksten Fonds geworden. Ein Grund dafür ist seine einzigartige Aufstellung, speziell bei der Fondsstrategie. Dabei gefällt mir nicht nur die Aufteilung nach Living- und Working-Immobilien im Rahmen der Megatrends, sondern auch die ABBA-Strategie, also gerade auch auf A-Lagen in B-Städten und B-Lagen in A-Städten zu setzen. Das war mit Blick auf die Immobilienverfügbarkeit von Beginn an ein Pluspunkt.

**Was sind Ihre Erwartungen an die Zukunft des Living + Working?**

Wir leben in Zeiten, in denen es keine risikolosen Renditen mehr gibt. Termineinlagen und Anleihen sind nahezu unverzinst. Deshalb muss der deutsche Sparer stärker denn je nach einem Basisinvestment mit sehr überschaubarem Risiko und dennoch stetiger Rendite Ausschau halten. Der Living + Working ist genauso ein Basis-Investment und passt perfekt, gerade in die aktuelle Niedrigzinsphase. Deshalb sehe ich für den Fonds eher eine mehr als positive Zukunft.

**Was unterscheidet den Fonds aus Ihrer Sicht von anderen Fonds?**

Die Investmentstrategie und die Portfolioausrichtung sind einmalig und ich kenne nichts Vergleichbares. Besonders positiv finde ich die Diversifikation über die Immobilienarten hinweg. Bei vielen Wettbewerbern gibt es praktisch nur Büro und Shopping-Center. Beim Living + Working ist die Mischung durch die beiden zusätzlichen Nutzungsarten Wohnen und Gesundheit eine ganz andere und die Megatrends unserer Zeit, wie die demografische Entwicklung werden



**Tim Groothedde**

begann seine Karriere ganz klassisch mit einer Lehre als Bankkaufmann. Bevor er bei Swiss Life Select einstieg, war er über 10 Jahre für eine Großbank tätig. Zuletzt in der Funktion als Mitglied der Geschäftsleitung Mobiler Vertrieb.

voll berücksichtigt. Aus eigener Vertriebserfahrung in Gesprächen mit Kunden, kann ich sagen, gerade der Aufhänger Megatrends funktioniert in der Anlageberatung sehr gut.

### **Bei welchen Anlegern treffen Sie auf das größte Interesse am Living + Working?**

Als Basis-Investment ist der Fonds über alle Altersklassen breit gestreut. Gerade bei jungen Leuten gibt es im mittelfristigen Anlagezeitraum kaum Alternativen und bei erfahrenen Anlegern ist der Living + Working eine gute Ergänzung zur besseren Diversifikation.

### **Wie wichtig ist die Herkunft des Living + Working als Fonds-Produkt des Swiss Life Konzerns?**

Die Reputation der KVG spielt auf jeden Fall eine Rolle, hier speziell die Schweizer Herkunft. Die Schweiz steht einfach generell für Qualität, Sicherheit und vor allem Anlage-Knowhow. Der gute Ruf als Europas größter Immobilien-Investor ist ebenfalls ein Pluspunkt.

### **Wie sind Sie zum Vertrieb gekommen?**

Mich hat schon immer gereizt, Kunden einen Weg durch die komplexe Landschaft der Anlageberatungswelt zu ebnen und Menschen zu unterstützen, ihre finanziellen Ziele zu erfüllen. Dabei ist die Reputation ein enorm wichtiger Punkt. Bis zur Finanzkrise 2008 hatten hier die Banken die Nase vorn. Doch inzwischen setzen Kunden eher auf eine Produktauswahl nach dem Best-Select-Prinzip und eine moderne Anlageberatung. Da haben wir als Swiss Life Select inzwischen die Nase vorn.

### **Abschalten nach einem langen Arbeitstag – womit können Sie am besten entspannen?**

Der große Ausgleich in meinem Leben ist meine Familie und mein Hund – ein Schweizer Berner Sennenhund, welch Zufall. Dann bin ich aktiver Läufer und mache auch Kraft-Ausdauer-Trainings.

### *Inflationsschutz - Weil wir Langzeitinvestoren sind*

Immobilien als Inflationsschutz – ein Argument, welches auf den ersten Blick kaum mehr von Bedeutung erscheinen mag. Denn seit Jahren haben wir in Deutschland Inflationsraten von teilweise deutlich unter 2%. Für Deutschland erwartet Swiss Life Asset Managers eine Inflation von 1,5% in 2019, für nächstes Jahr 1,7%. Für die gesamte Eurozone sehen die Prognosen nur leicht anders aus, mit 1,3% bzw. 1,5%. Also gut entfernt vom Inflationsziel der EZB von «below, but close to 2%». Doch angesichts einer insgesamt sehr niedrigen Verzinsung von beispielsweise



Ein Gastbeitrag von **Francesca Boucard**;

festverzinslichen Sparanlagen genügt diese niedrige Inflation bereits, um nicht nur die mageren Renditen komplett aufzubrechen, sondern auch das Nettovermögen anzugreifen.

Wenn wir davon ausgehen, dass aufgrund des aktuellen geldpolitischen und wirtschaftlichen Umfeldes nicht sämtliche bekannte Wirtschaftstheorien komplett ausgehebelt sind und Immobilieninvestoren grundsätzlich langfristige Denker sind, kann die Idee der Immobilie als langfristiger Inflationsschutz durchaus eine Überlegung wert sein.

Der Realwertcharakter von Immobilien lässt viele Marktteilnehmer annehmen, dass Immobilien Vermögenswerte sind, die jederzeit vor Inflation schützen. Gerade für Investoren mit Verpflichtungen in realer Höhe, so wie Versicherungen und Pensionskassen, aber auch für den Werterhalt innerhalb von Fonds, scheint dies attraktiv. Begründet wird diese Annahme durch zwei Beobachtungen: Bei einer Hyperinflation (wie in Deutschland in den 1920er Jahren) oder bei den gleich drei deutschen Währungsreformen mit einem Währungsschnitt im letzten Jahrhundert, bieten Immobilien langfristig einen zumeist gut funktionierenden Werterhalt (anders als Aktienpapiere). In der kurzfristigen Betrachtung sind die Rahmenentwicklungen, in denen die Preise steigen, entscheidend. Hier kann es durchaus zu Preisschwankungen kommen. Fallen beispielsweise die höheren Preise mit einer Abschwächung der Konjunktur oder gar einer Krise zusammen, kann der Verkaufsdruck für Immobilienbestandhalter groß sein und der Wert sinken. Langfristig sind die Immobilienpreise in den Qualitätslagen der prosperierenden Städte und Ballungsräume in Deutschland im Durchschnitt der letzten Jahrzehnte allerdings deutlich gestiegen. Das ist ein Effekt des knappen Gutes an Grund und Boden sowie der gestiegenen Baukosten.

Zweitens besteht die Annahme, dass die nominellen Mieten an die Inflation angepasst werden können, was die Werteffekte bei Immobilien reduziert. Doch auch hier ist die Theorie häufig anders als die Realität. Bei einer perfekten, unmittelbar zeitgleichen Anpassung von Mieten und Diskontraten würde tatsächlich keine Wertminderung durch die Inflation auftreten. Das setzt jedoch eine professionelle Immobilienverwaltung mit indexierten Mietverträgen voraus. Dies ist im privaten Mietvertragsbereich kaum machbar, hingegen Standard bei den überwiegenden Gewerbeobjekten von Offenen Immobilienfonds, wenn auch mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung bei der Miethöhenanpassung. Kurzfristig können diese Anpassungen aufgrund von Angebotsüberhängen zwar nicht immer auch tatsächlich umgesetzt werden. Langfristig und in normalen wirtschaftlichen Umfeldern aber sehr wohl. Zum anderen ist die Anpassung der Mieten auch nötig, weil bei höheren Preisen auch die Kosten steigen. Wenn diese auf den Mieter übertragen werden können, die laufenden Einnahmen also genauso schnell steigen wie die Kosten, ist der Inflationsschutz gegeben.

Der Investor beruft sich so oder so auf die Langfristigkeit seiner

Economist für  
Real Estate bei  
Swiss Life Asset  
Managers.

Investition mit der Annahme, dass Immobilienpreise in der sehr langen Frist über einen oder mehrere Zyklen im Schnitt real relativ stabil beziehungsweise über sehr lange Zeiträume bisher regelmäßig gestiegen sind – vorausgesetzt die Lage der Objekte ist gut. Obwohl der Inflationsschutz für eine Anlageentscheidung in Offene Immobilienfonds nicht das ausschlaggebende Anlagekriterium sein sollte, können Überlegungen zur Inflationsentwicklung durchaus Sinn machen.

### *Non-Food-Discounter – Wachstumstreiber im Handel*

Meldungen zu Neueröffnungen von Filialen oder Expansionsziele von dutzenden oder gar hunderten Geschäften bei Discountanbietern stehen in deutlichem Gegensatz zu Berichten von Problemen oder Insolvenzen bei zahlreichen bekannten Handelsmarken, gerade im Textilbereich. Welche Erfolgsfaktoren stehen hinter diesen Konzepten und welche Schlüsse ergeben sich für die Immobilienwirtschaft?

Anbieter von preisgünstigen Warensortimenten sind wichtige Treiber im Einzelhandel und dehnen ihr Filialnetz nicht nur in großen Städten, sondern auch in der Fläche aus – die sog. Non-Food-Discounter. Unter diesen Begriff fallen sowohl Textil- und Schuhanbieter, wie z.B. Deichmann, Kik oder Takko, als auch Drogeriemärkte wie dm oder Rossmann, aber auch Anbieter von Haushaltswaren (Action, Kodi oder Tedi). Kennzeichnend für diese Handelsketten ist ein Konzept, das den Preis in den Mittelpunkt der Geschäftsstrategie stellt, sowie ein Warenangebot für die Grundversorgung. Damit sind die Sortimente wenig konjunkturabhängig und zugleich aufgrund des Preisniveaus weitgehend resistent gegenüber der Konkurrenz durch Onlineanbieter.

Auch wenn Konsolidierung oder Vergrößerung in bereits versorgten Märkten ebenfalls Teil der Standortstrategie ist, so überwiegt die Expansion in zusätzliche Städte und Gemeinden. Beispielsweise hat der Drogeriemarkt Rossmann 2018 allein in Deutschland 40 zusätzliche Filialen eröffnet. Der Schuhfilialist Deichmann meldete Anfang des Jahres, dass für 2019 in Deutschland 30 neue Filialen in der Planung sind und 110 Filialen zur Modernisierung anstehen. Die Unternehmen expandieren auch in innerstädtischen Lagen, vor allem jedoch in gut erreichbaren Fachmarktzentren als Ankerpunkte der Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs, in denen sich –neben Lebensmittelhändlern– in der Regel zahlreiche Non-Food-Discounter konzentrieren.

Für Immobilieninvestoren ist dieses Handelssegment von Interesse, weil die Unternehmen nicht nur zusätzliche Flächen nachfragen, sondern häufig auch die Bereitschaft besteht, steigende Mieten zu zahlen. Am Investmentmarkt drückt sich die Attraktivität von Fachmärkten und Fachmarktzentren in einem seit Jahren hohen Marktanteil am

Transaktionsvolumen im Handelssektor aus, aber auch steigenden Preisen bzw. rückläufigen Ankaufsrenditen.

Der Swiss Life Living + Working nimmt die Chancen in diesem Handelssegment wahr, wie der Ankauf einiger Fachmarktzentren unterstreicht, z.B. mit dem **Citypoint in Fürstfeldbruck**, dem **LIF.E in Lichtenfels** oder dem kürzlich erworbenen **Waldstadt Center in Potsdam**.

## Termine

### private banking kongress:

- 18. + 19.09.2019 Hamburg

### Roadshow **Investment & more für Finanzberater:**

- 14.10.2019 Nürnberg
- 15.10.2019 München
- 16.10.2019 Stuttgart
- 17.10.2019 Frankfurt
- 28.10.2019 Leipzig
- 29.10.2019 Berlin
- 30.10.2019 Hamburg
- 31.10.2019 Düsseldorf

Bitte **kontaktieren** Sie uns, falls Sie sich für eine der Veranstaltungen interessieren und einen Gesprächstermin vereinbaren möchten.

Weitere Informationen auf welchen Veranstaltungen Sie uns treffen können, finden Sie **hier**.

\* Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working, WKN: A2ATC3

## Rechtliche Hinweise

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Angaben dienen ausschließlich der allgemeinen Information über die Produkte und Dienstleistungen der Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH und stellen weder eine Anlageberatung noch eine Kaufempfehlung dar. Die Informationen können und sollen eine individuelle Beratung durch hierfür qualifizierte Personen nicht ersetzen. Angaben zur bisherigen Wertentwicklung oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Der Kauf von Anteilen an Investmentvermögen erfolgt immer ausschließlich auf Grundlage der im Zeitpunkt des Erwerbs jeweils aktuellen Verkaufsunterlagen des jeweiligen Investmentvermögens. Verkaufsunterlagen in diesem Sinne sind die **Wesentlichen Anlegerinformationen**, der **Verkaufsprospekt**, die Allgemeinen und Besonderen Anlagebedingungen, die im Verkaufsprospekt enthalten sind, sowie der jeweils letzte **Jahresbericht** sowie ggf. nachfolgende **Halbjahresbericht**. Die Verkaufsunterlagen können kostenlos in Papierform bei der Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Jahnstraße 64, 63150 Heusenstamm unter der Tel. +49 6104 6487 123 angefordert werden oder in elektronischer Form

unter [www.livingandworking.de](http://www.livingandworking.de) bezogen werden. Wir nehmen Datenschutz sehr ernst. Unsere Datenschutzhinweise finden Sie [hier](#).

---

[Datenschutz](#)

[Impressum](#)

[Rechtliche Hinweise/ Disclaimer](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Folgen Sie uns

