



**Liebe Leserinnen und Leser des Living + Working Newsletters,**

Skandinavien ist mehr als nur ein beliebtes Reiseziel. Immer wieder schneiden unsere nordischen Nachbarländer in punkto Wettbewerbsfähigkeit, in Bereichen wie Lebensqualität bzw. Zufriedenheit, bei der Digitalisierung, Bildung oder dem alljährlich veröffentlichten Demokratie-Index im internationalen Vergleich gut bis sehr gut ab. In unserer aktuellen Ausgabe nehmen wir daher Finnland in zwei Beiträgen genauer unter die Lupe: Im Immobilienportrait stellen wir die erste skandinavische Immobilie im Portfolio des Living + Working vor: Das „Estradi“ in Helsinki. Im Marktüberblick stellt Frau Dr. Gudrun Rolle aus dem Bereich Research bei Swiss Life Asset Managers Deutschland den finnischen Büroimmobilienmarkt vor. Frau Dr. Christine Bernhofer, Geschäftsführerin und CEO der Swiss Life KVG, zieht im Gespräch eine Bilanz über die bisherige Entwicklung des Living + Working und gibt ihre Einschätzung der künftigen Investitionschancen.

**Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre unseres Newsletters.**

**Ihre Redaktion des Swiss Life Living + Working Newsletters**

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- [Im Portrait](#)
- [Im Gespräch](#)
- [Wissenswertes](#)
- [Marktüberblick](#)

### **Immobilienportrait: Büroimmobilie Estradi in Helsinki**

Mit dem Estradi-Büroobjekt in der finnischen Hauptstadt Helsinki sicherte sich der Living + Working 2019 seine erste Fonds-Immobilie in Skandinavien. Helsinki zählt laut Urban Land Institute und PwC zu den 20 ertragreichsten europäischen Städten. Mit einem erwarteten Bevölkerungswachstum von 17 Prozent (2015 - 2030) gehört Helsinki zu den am schnellsten wachsenden Metropolen in Europa, deren Immobilien-Transaktionsvolumen 2018 rund 9 Milliarden Euro erreichte.

Das Estradi-Bürogebäude umfasst knapp 4.500 Quadratmeter, verteilt auf sieben Ober- sowie ein Untergeschoss. Zum Objekt gehören 122 Parkplätze. Erbaut wurde die Immobilie im Jahr 2015. Das Thema Nachhaltigkeit ist bei diesem Bürogebäude zentral: Es verfügt über die Auszeichnung mit dem LEED Platinum Zertifikat, der höchsten Zertifikats-Stufe. Hauptmieter dieser repräsentativen und modernen Immobilie sind KONE Hissit, PROACT Finland sowie LeaseGreen. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge umfasst rund 5 Jahre.

Der Standort der Büroimmobilie ist ideal: Im Helsinkier Stadtteil Haaga bietet die Nachbarschaft Pohjois-Haaga eine ausgewogene Mischung von Büro-, Einzelhandels- und Wohngebäuden. In der direkten Umgebung befindet sich das Einkaufszentrum „Kaari Shopping Centre“ mit über 80 Geschäften, Restaurants und 1.700 Parkplätzen. Es wurde 2013 eröffnet und ist das fünftgrößte Einkaufszentrum im Ballungsraum Helsinki.

Auch die verkehrstechnische Anbindung ist in jeglicher Hinsicht ausgezeichnet: Zum einen sind mehrere Bushaltestellen und eine Bahnstation fußläufig erreichbar, sodass der zentrale Geschäftsbezirk Helsinki innerhalb von knapp 12 Minuten und der internationale Flughafen „Helsinki Vantaa“ innerhalb von 20 Minuten erreichbar sind. Zum anderen liegt der Gebäudekomplex unmittelbar an der Autobahn „Ring Road 1“ sowie am Tampere Highway, die zur Helsinkier Innenstadt führt. Jeden Tag passieren hier über 100.000 Autos das Autobahnkreuz. Das Objekt ist somit von allen Richtungen sehr gut erreichbar.

### **Im Gespräch mit Dr. Christine Bernhofer, Geschäftsführerin der Swiss Life KVG: «Dank seiner Anlagestrategie ist der Living + Working auch in Krisenzeiten gut gerüstet.»**

#### **Drei Jahre Living + Working – Wo steht der Fonds heute?**

Der Fonds ist mit seinem innovativen Investitionsansatz von Beginn an auf ein reges Interesse der Anleger und der Finanzberatung gestoßen. Inzwischen haben wir ein Fondsvolumen von rund 800 Millionen Euro erreicht. Das Kapital ist in 23 Immobilien mit vier Hauptnutzungsarten in sechs Ländern investiert. Gerade nach der Startphase bauen wir nun verstärkt den Europa-Anteil aus. Seit Start des Fonds haben wir regelmäßig zwischen 2-3% jährlicher Wertentwicklung erzielen können, auch in den aktuellen Krisenzeiten. Deshalb bin ich sehr stolz darauf, was unsere Teams in der Aufbauzeit zum Wohle der Anleger geleistet haben.

#### **Wie hat sich die Nachfrage seit der Auflage entwickelt?**

Zu Beginn stand der Aufbau einer breiten Grundlage von Vertriebspartnern im Vordergrund. Neben den konzerneigenen Finanzberatungen wie tecis oder Swiss Life Select haben wir zahlreiche namhafte Unternehmen für unseren Vertrieb gewinnen können, darunter auch viele starke Sparkassen. Seit dem Vertriebsstart im Sommer 2017 sind die Mittelzuflüsse kontinuierlich gestiegen. Auch in der aktuellen Situation verzeichnen wir weiterhin Nettozuflüsse, wobei mich besonders freut, dass wir eine äußerst geringe Anzahl an

Rückgaben haben. Das ist ein deutliches Zeichen des Vertrauens und der Zufriedenheit von Seiten der Anleger.

### **Ist der Fonds für die aktuell schwierigen Zeiten gut gerüstet?**

Ja, denn der Living & Working hat seine Anlagestrategie an den langfristigen Megatrends ausgerichtet, und die sind zu guten Teilen konjunkturunabhängig. Das gilt beispielsweise für die Bereiche Wohnen, Gesundheitsimmobilien oder den Einzelhandel für den täglichen Bedarf. Die Nachfrage nach diesen Immobilienarten ist auch in Krisenzeiten stabil. Insofern sind wir gut gerüstet.

### **Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung des deutschen Immobilienmarktes ein?**

Die auch bisher gute Entwicklung auf den Immobilienmärkten wird sich fortsetzen. Das liegt vor allem an der weiterhin starken Nachfrage durch Investoren mangels vergleichbar rentierlicher und stabiler Anlagealternativen.

### **Wo sehen Sie aktuell noch gute Investitionschancen am Markt?**

In Europa legen wir einen Schwerpunkt auf die starken Märkte in der zweiten Reihe, das heißt auch außerhalb der oft überbewerteten Metropolen und dort in den Kernländern Frankreich, Österreich und der Schweiz sowie in den Beneluxstaaten. In all diesen Ländern schätzen wir das Umfeld für Immobilienanlagen analog zu Deutschland weiterhin als aussichtsreich ein. Damit bleiben wir unserer bisherigen Erfolgslinie treu und setzen auf krisenfeste Immobilien mit stabilen Erträgen und geringen Wertschwankungen.



**Dr. Christine Bernhofer** ist seit Oktober 2016 Geschäftsführerin und CEO der Swiss Life KVG. Seit Juli 2019 ist sie zusätzlich als COO für Swiss Life Asset Managers Deutschland tätig. In ihren Verantwortungsbereich fallen unter anderem die Entwicklung der Unternehmensstrategie, Fondsmanagement und Vertrieb. Die Diplom-Kauffrau studierte BWL an der Ludwig-Maximilians-Universität in München, an der sie auch promovierte. Zuvor war sie in leitenden Positionen bei Immobiliertochtergesellschaften der UBS, TMW Pramerica sowie der MEAG.

### **Wie gut sind Offene Immobilienfonds in Zeiten wirtschaftlicher Krisen aufgestellt?**

Wie bei jeder Geldanlage gibt es auch bei Offenen Immobilienfonds Vor- und Nachteile. Grundsätzlich sind Immobilienfonds ein sehr beliebtes Anlagegebiet für „auf Sicherheit bedachte Investoren“. Die Höhe der Rendite ist im Gegensatz zu Fonds auf Wertpapierbasis in der Regel geringer. Dem gegenüber steht natürlich der Sachwert der Immobilien.

Ein großer Vorteil ist die Planbarkeit der Erträge. Durch die im Bereich der gewerblichen Vermietung üblichen Zeitmietverträge, in der Regel über mindestens fünf Jahre, ist eine

Ertragsplanung sehr stabil. Darüber hinaus ist bei Verträgen mit einer Laufzeit ab zehn Jahren eine Indexierung (Inflationsausgleich) der Miete möglich. Nicht zuletzt ist auch die Übernahme der Betriebskosten der Immobilien durch den gewerblichen Mieter ein nicht zu vernachlässigender Faktor, der das Risiko von Kostensteigerung auf Seiten des Investors zwar nicht zwingend ausschließt, aber doch deutlich reduziert.

Daneben kann durch einen entsprechenden Branchenmix der Objekte das Risiko von Mietausfällen durch wirtschaftliche Einbrüche in einzelnen Branchen oder bei einzelnen Mietern, deutlich reduziert werden.

Auch die Fondsstrategie spielt eine wesentliche Rolle. Man unterscheidet z. B. in Fonds, die sich auf eine Region und/ oder auf eine Immobilienklasse spezialisieren. Diese können unter entsprechenden Marktbedingungen (z. B. Nachfrageüberhang) Wertsteigerungen direkt generieren.

Daneben gibt es die gemischten Fonds, die je nach Strategie z. B. in unterschiedliche Immobilienklassen investieren. Der große Vorteil ist die Aufteilung des Risikos auf verschiedene Immobilienklassen. Sinken oder stagnieren zum Beispiel die Mieten bei der einen Klasse, kann dies oftmals durch Steigerungen in anderen Klassen ausgeglichen werden.

Im Vergleich zum geschlossenen Immobilienfonds bietet der Offene Investoren die Möglichkeit, bei individuellen Veränderungen einen Verkauf seiner Anteile kurzfristig zu realisieren.

Insgesamt ist man mit einem Offenen Immobilienfonds besser vor wirtschaftlichen Schwankungen abgesichert als z. B. bei einem Aktienfonds. Selbst in der aktuellen Situation zeigt sich, dass der überwiegende Teil der renommierten Fonds deutlich moderateren Wertschwankungen unterliegt als die meisten vergleichbaren Anlageformen. Die Krise zeigt auch deutlich, dass gemischt investierende Fonds in Bezug auf die Mieteinnahmen in einer solchen Situation erheblich stabiler sind als reine Retail- oder Hotelfonds.

Ein Gastbeitrag von **Guido Schmitz**, Executive Director im Bereich Asset Management - Asset Management Letting bei Corpus Sireo Real Estate.

## **Renditekicker finnischer Immobilienmarkt**

Ausländische Investoren nutzen finnische Investments gerne als renditetreibende Beimischung in ihren Portfolios. Mit rund 50 % am Gesamtmarkt ist Büro des Investors liebste Nutzungsart: Angelockt durch einen gesunden Mietermarkt, der 2019 bei steigenden Mieten überdurchschnittlich viel Fläche nachfragte, bestimmt ausländisches Kapital fast drei Viertel des Büroinvestmentmarktes. Stark präferiert sind Objekte in und um Helsinki – schließlich vereint die Metropolregion beinahe die Hälfte der in Finnland vorherrschenden Bürofläche, und gerade außerhalb des Hauptgeschäftsviertels winken überdurchschnittliche Renditen. Im Juni notierten Büroinvestments in Helsinki bei 3,75 % und damit rund 90 Basispunkte oberhalb deutscher Top-Investments.

Nun stellt sich die Frage: Was passiert mit einem Markt, der von ausländischen Investoren dominiert wird, wenn eben diese Investoren aufgrund von Corona ihre Reise- und Akquisitionsaktivitäten reduzieren? Es ist fast schon konsequent, dass sich ihr Anteil in den ersten sechs Monaten von 2020 um knapp 30 Prozent verringert hat. Interessanterweise ist im gleichen Zeitraum der Anteil privater heimischer Investoren jedoch sprunghaft angestiegen: Von unter 10 % auf über 35 %.

Dennoch bleibt das im ersten Halbjahr 2020 am Büromarkt platzierte Volumen mit 1,3 Mrd. Euro rund 30 % hinter dem Vorjahreswert zurück. Was aber wiederum an einem starken ersten Halbjahr 2019 liegt. Im Fünfjahresvergleich liegt das Ergebnis 30 % oberhalb des Durchschnitts.

Zwar halten sich ausländische Investoren Corona-bedingt aktuell noch zurück, doch ist davon auszugehen, dass sie zurückkehren, wenn sich die Unsicherheiten gelegt haben. Denn auch nach Corona winken Renditepremia bei einem gleichzeitig relativ robusten Umfeld. Zwar gerät auch die finnische Wirtschaft 2020 unter Druck, jedoch deutlich weniger als der europäische Durchschnitt. Zudem wird erwartet, dass die Arbeitslosenquote weiterhin unterhalb des 5- und 10-Jahresdurchschnitts als auch der EU bleibt. Folglich dürfte der finnische Büroimmobilienmarkt nach einer Delle wieder das Vorkrisenniveau erreichen.

Ein Gastbeitrag von **Dr. Gudrun Rolle**, Research bei Swiss Life Asset Managers Deutschland.

*\* 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](#).*