



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

der Swiss Life Living + Working steht für Stabilität und Zuverlässigkeit, denn in diesen ungewöhnlichen Zeiten sollte man sich nicht auch noch um seine Geldanlage sorgen müssen. Warum es sich gerade mit dem Living + Working als Kapitalanlage ruhig schlafen lässt, das erläutern wir Ihnen in dieser Ausgabe. Denn das Erfolgsgeheimnis heißt richtig und sehr breit diversifizieren.

Richtig diversifizieren bedeutet bei Immobilieninvestitionen nicht nur auf verschiedene Gebäude und Nutzungsarten zu setzen, sondern auch im Ausland gute Chancen zu nutzen. Sie erfahren, warum der niederländische Wohnungsmarkt sehr interessant ist. Gleichzeitig stellen wir Ihnen im Immobilienportrait den «Lee Towers 1» in Rotterdam vor, der seit Ende des vergangenen Jahres zum Portfolio des Living + Working gehört

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 «Lee Towers» in Rotterdam**

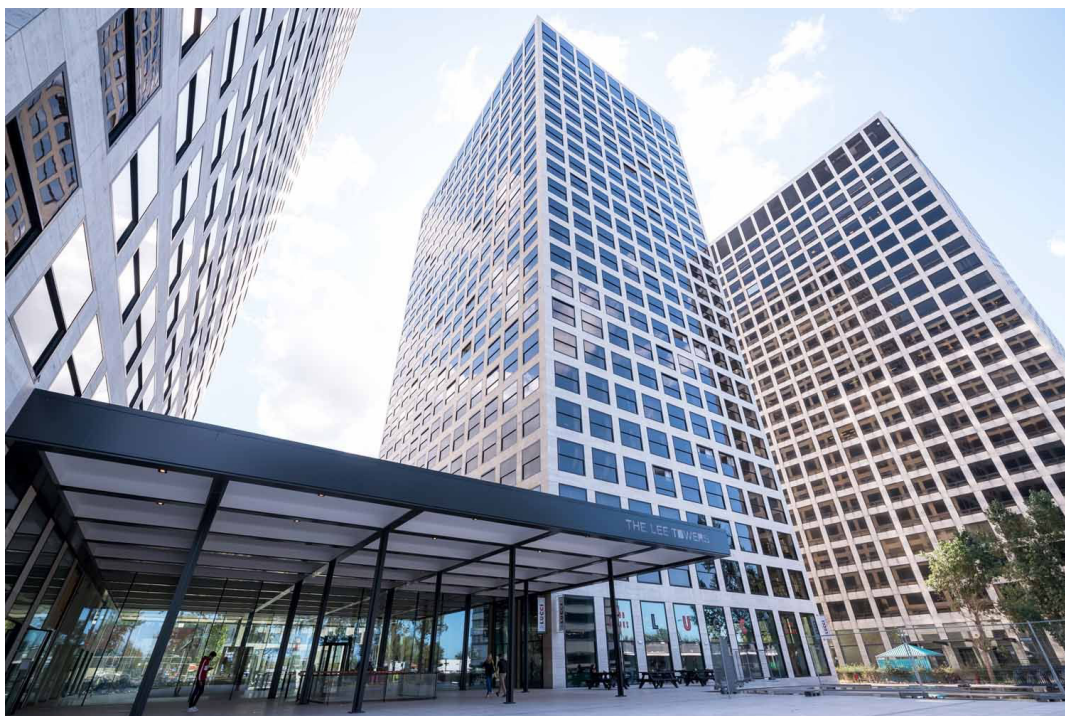
Seit Ende 2020 gehört der «Lee Towers 1» in Rotterdam zum Portfolio des Living + Working. Das in der Galvanistraat 199 gelegene Ensemble «Lee Towers» besteht aus drei 95 Meter

hohen Türmen. Es wurde 1975 von Skidmore, Owings and Merrill entworfen und als «Europoint», auch bekannt als Marconitoren, errichtet. Ursprünglich wurden die Gebäude als Büros genutzt. Die drei Türme haben 24 Stockwerke und eine Betonkonstruktion. Damit die Türme einen schnurgeraden Eindruck machen, wurde eine perspektivische Korrektur vorgenommen und sie sind pro Etage nach oben hin ein paar Zentimeter breiter.

Während des Baus der Türme II und III brach der Immobilienmarkt zusammen und die Gebäude standen eine Zeit lang leer. 1976 beschloss Rotterdam, die Türme für 131 Millionen Gulden zu kaufen, um sie für städtische Einrichtungen zu nutzen.

2019 erfolgte eine aufwendige Renovierung und Umgestaltung der Flächen in Wohnungen. Der «Lee Towers 1» bietet auf 24 Geschossen mit rund 24.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche Platz für 443 hochwertige Wohneinheiten, teilweise mit einer atemberaubenden Aussicht, und eine Gewerbeeinheit im Erdgeschoss.

Die «Lee Towers» wurden im Jahr 2019 nach dem Rotterdamer Sänger Lee Towers benannt, der mit seiner Version des Liedes „You’ll Never Walk Alone“ 1976 einen seiner größten Erfolge feiern konnte. Der Sänger hat die Gebäude mit einer schwungvollen musikalischen Darbietung offiziell wiedereröffnet und seinen Walk-of-Fame-Star in der Lobby des Gebäudes enthüllt.



Die «Lee Towers» überzeugen mit beeindruckender Architektur und einem überaus attraktivem Gesamteindruck. Erfahren Sie im [Exposé](#) mehr zum Objekt.

Weitere Informationen zum attraktiven niederländischen Wohnungsmarkt erfahren Sie im Beitrag [«Wohnungsmarkt Niederlande – attraktive Investments trotz Regulierung»](#). Und in unserer nächsten Newsletter-Ausgabe lesen Sie interessante Fakten zur Stadt Rotterdam.

## **Im Gespräch mit Klaus Speitmann, Leiter Vertrieb des Swiss Life Living + Working «Der Living + Working bleibt eine der interessantesten Anlagealternativen.»**

### **Die Pandemie hat die Welt im Griff. Wie war der Vertriebsstart zu Beginn des neuen Jahres?**

Der Jahresstart war insgesamt recht positiv, wir konnten sogar neue Vertriebspartner begrüßen. Das mag angesichts der vielen ernsthaften wirtschaftlichen und privaten Sorgen ungewöhnlich klingen. Aber Anlageberatung durch Banken, Sparkassen und Finanzanlagenvermittler findet, wenn auch unter erschwerten Bedingungen, weiterhin statt. Und natürlich haben die Beschränkungen auch erhebliche Auswirkungen auf die Art und Weise wie wir arbeiten. So gibt es weiterhin Vertriebs-Workshops, Geschäftstreffen und Akquisitionstermine für neue Vertriebspartner, allerdings alles nur auf der virtuellen Ebene per Telefon und Video-Konferenz.

### **Vor-Ort-Termine sind weiterhin schwer. Wie meistern Sie und Ihr Team diese Situation?**

In so einer Situation können Sie entweder den Kopf einziehen und abwarten oder aktiv auf die Kunden und Vertriebspartner zugehen. Wir haben uns für die aktive Variante entschieden und so viele Kontakte wie selten zuvor. Auch unsere Vertriebspartner halten einen engen Kontakt zu den Anlegern des Living + Working. Insofern passt sich die Branche den Bedingungen recht gut an. Im Einzelfall waren bis zum Herbst auch persönliche Treffen mit den entsprechenden Auflagen möglich. Ansonsten nutzen wir intensiv vor allem Web-Konferenzen mit den vereinzelt auch technischen Unzulänglichkeiten, die uns manches Mal nicht unbedingt nur schmunzeln lassen.

### **Wie erleben Sie aktuell die Stimmung in Ihrem Team und auch bei den Vertriebspartnern?**

Die Stimmung ist gut, auch weil wir die Startphase sehr erfolgreich gemeistert haben. Bereits heute ist die Vertriebspartnerbasis sehr gut. Dennoch möchte ich ehrlich sein, die Sehnsucht nach alter Normalität ist groß. Gerade die enorm wichtigen spontanen Treffen finden nicht mehr statt. Und auch die berühmte Chemie zwischen den Menschen mag sich nun mal eher selten nur auf dem virtuellen Weg einfinden.

### **Inzwischen ist der Living + Working seit vier Jahren am Markt. Wie sah die bisherige Vertriebsstrategie aus, was ist für die Zukunft geplant?**

Wir setzen nicht nur auf einen sehr aktiven Vertrieb, sondern auch auf eine sehr breite Vertriebsbasis. Begonnen haben wir neben den konzernerneigenen Vertrieben mit dem Fokus auf Sparkassen und Banken. Doch inzwischen kommen immer mehr freie Finanzanlagenvermittler und größere konzernunabhängige Finanzvertriebe hinzu. Man kann sagen, dass wir die extrem breite Nutzungsartenmischung im Immobilienportfolio des Living + Working auch beim Vertrieb zum Vorbild haben.

### **Warum bleibt der Living + Working auch 2021 eine interessante Anlagealternative?**

Es geht für uns alle um wirklich zukunftssichere Investitionen, egal ob zum Vermögensaufbau, zur Alters- und Risikoabsicherung oder einfach nur zum Kapitalerhalt. Angesichts der aktuellen Wirtschaftsrezession ist dafür die richtige Diversifikation der

eigenen Kapitalanlagen wichtiger denn je. Ein solides Fundament aus stabilen Anlagen mit relativ stetigen Erträgen ist elementar. Die Auswahl wird in diesem Bereich allerdings immer geringer. Denken wir nur an die vielen festverzinslichen Anlageformen, die keine oder sogar inzwischen negative Verzinsungen aufweisen. Es fehlen risikoarme Anlagealternativen. Spätestens an dieser Stelle kommt unser Fonds als stabile Sachwertanlage ins Spiel. Insofern sehe ich einen eher noch steigenden Bedarf und der Swiss Life Living + Working bleibt auch in 2021 eine der interessantesten Anlagealternativen.



**Klaus Speitmann** leitet seit Januar 2017 den Vertrieb der Swiss Life KVG als Executive Director Sales. Zuvor war der Diplom-Kaufmann und gelernte Bankkaufmann Bereichsleiter Partnervertrieb bei der Commerz Real AG. Hier zeichnete er für die Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategien für verschiedene Immobilienfonds verantwortlich. Zusätzliche Stationen waren unter anderem die Leitung Consumer Sales bei paybox Deutschland und das Key Accounting bei VIAG Interkom.

## **Eine internationale Diversifikation ist von Vorteil**

Es ist gar nicht so lange her, da galten Immobilien-Investitionen außerhalb von Deutschland als schwer vorstellbar. Die Entwicklung seit Gründung der Offenen Immobilienfonds in Deutschland im Jahre 1959 schritt jedoch unaufhaltsam voran. Zunächst konzentrierte man sich auf die bekannten Immobilienmärkte direkt vor der Tür und auch dort vornehmlich auf die 7 größten Städte und die sie umgebenden Speckgürtel.

Doch genau wie es eine schrittweise Weiterentwicklung bei den Nutzungsarten, von dem eher kleinen, gemischt genutzten Geschäftshaus in der örtlichen Fußgängerzone hin zu Bürotürmen in der Frankfurter Skyline oder dem Mega-Einkaufszentrum im Ruhrgebiet gab, so tat sich in den 1980er-Jahren auch etwas bei der internationalen Streuung. Ein erster Fonds investierte zunächst in London, dann in Amsterdam und relativ zügig kam sogar ein erster Immobilienerwerb in New York hinzu.

Bis zum Ende der 80er Jahre zogen jedoch kaum andere Fonds mit. Der große Umschwung kam dann in den 90er Jahren. Plötzlich erweiterten fast alle Fonds der Branche ihre Investitionen um einen meist europäischen Auslandsanteil. Im Fokus standen und stehen die Hauptstädte, London, Paris, Amsterdam, aber inzwischen auch Madrid, Brüssel oder Luxemburg, um nur einige zu nennen.

Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: Was für eine gute geografische Mischung im Inland steht, erweitert sich um das Ausland. Die Risiken werden besser verteilt und Chancen optimal genutzt, wenn man nicht nur in einer Straße, einem Stadtviertel, einer Stadt, einer Region oder einem Land investiert ist. Eine internationale Anlagestrategie hat dabei die Nase vorn.

Was mehr als plausibel klingt, ist jedoch praktisch nicht ganz so einfach umzusetzen. Man braucht länderspezifisches Wissen, entsprechende Netzwerke vor Ort und natürlich muss man Erfahrungen unter anderem auf juristischem und steuerlichem Gebiet aufbauen. Sehr gute Marktkenntnisse und extrem gute Partnerschaften oder am besten gleich Niederlassungen in den entsprechenden Ländern bringen enorme Pluspunkte für die Fonds und ihre Anleger. Die Fondsrenditen verlaufen im Durchschnitt stabiler und die Erträge sind stetiger, wenn das Liegenschaftsportfolio auch länderspezifisch gemischt bzw. diversifiziert ist.

## **Wohnungsmarkt Niederlande – attraktive Investments trotz Regulierung**

*Die Niederlande gehören zu den Ländern Europas, die ihren Wohnungsmarkt relativ stark regulieren. Ein näherer Blick verdeutlicht, dass die Einschränkungen für Investoren begrenzt sind und das Land für Investoren ein etablierter Investmentmarkt ist, der auf solider fundamentaler Grundlage einer wachsenden urbanen Bevölkerung steht.*

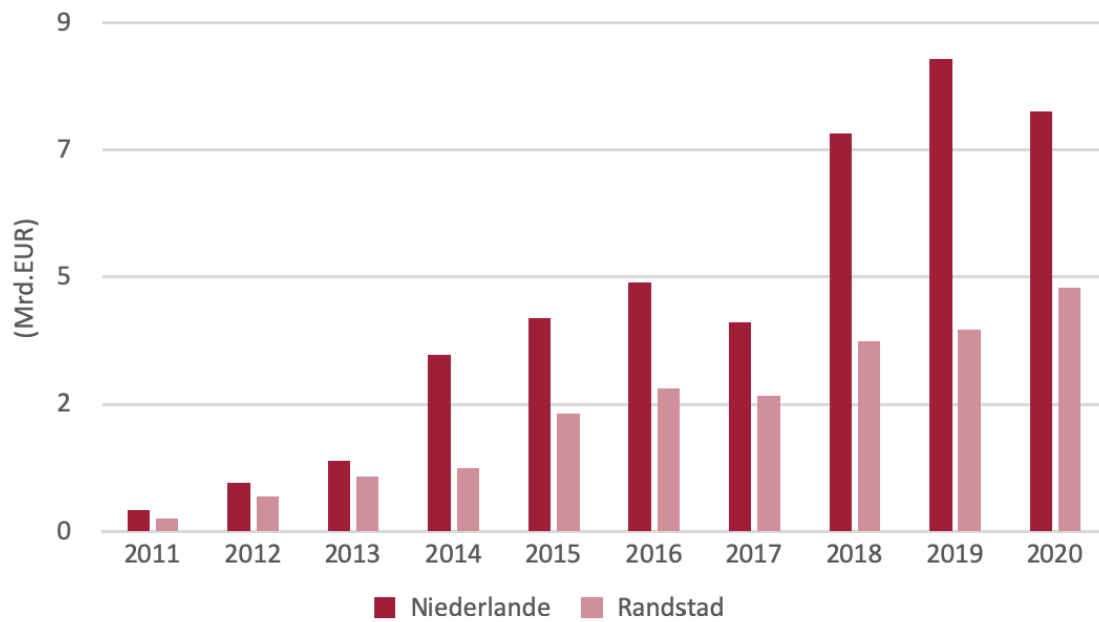
Stärker als die meisten europäischen Länder zeichnet die Niederlande ein starker Stadt-Land-Gegensatz aus. Nach Angaben der Vereinten Nationen verloren ländliche Räume im letzten Jahrzehnt jährlich rund 1 % der Bewohner, in der Niederlande blieb die Zahl im Vergleich stabil. Dagegen zeichnet die Großstädte, vor allem die Metropolregion Randstad im Westen der Niederlande, ein starkes Bevölkerungs- und Haushaltswachstum aus, zumal die Bevölkerung des Landes insgesamt wächst – von derzeit 17,5 Millionen um prognostiziert eine Million Einwohner bis 2030. Weil seit Beginn der 2010er Jahr wenig gebaut wurde, hat sich am Wohnungsmarkt ein deutliches Angebotsdefizit herausgebildet: Nach Auswertungen von ABF Research weisen die Niederlande derzeit ein Wohnungsdefizit von 300.000 Wohnungen aus. Zwar hat sich der Staat zum Ziel gesetzt, dass jährlich 75.000 neue Wohnungen gebaut werden, doch wurde dieser Wert in den letzten Jahren trotz gesteigerter Fertigstellungen nicht erreicht. Aufgrund von Grundstücksknappheit und einer wachsenden Zahl von Umweltauflagen ist sogar davon auszugehen, dass der zusätzliche Bedarf bis 2025 auf 420.000 Wohneinheiten steigen wird.

Die Wohnraumknappheit in den Großstadtregionen treibt die Mieten. Nach Angaben des Statistikamtes der Niederlande sind die Mieten im Zeitraum Mitte 2019 bis Mitte 2020 landesweit um 2,9 % gestiegen, in Städten wie Amsterdam und Rotterdam um 3,5 % bzw. 4,1 %. In den letzten fünf Jahren lag das jährliche Wachstum am Gesamtmarkt bei 2,2 %. Dabei gilt der niederländische Wohnungsmarkt als stark reguliert – nur lassen diese Regulierungen erhebliche Steigerungsraten zu. So zogen die Mieten 2020 am regulierten Markt um 2,8 % an, marginal geringer als am freien Markt mit 3,0 %.

Für Investoren ist der Wohnungsmarkt in den Niederlanden ein etablierter Markt, an dem in den letzten Jahren jährlich Volumen von mehreren Milliarden Euro gehandelt wurden und der damit nach Deutschland und Großbritannien der liquideste Markt in Europa ist. Ein Großteil der Investments erfolgt durch heimische Investoren, doch hat der Anteil internationaler Anleger seit 2015 deutlich zugenommen und erreichte im Jahr 2020 rund 45 %. Der Markt besteht zudem nicht nur aus Amsterdam oder der Agglomeration der Randstad, sondern auch Großstädte wie Eindhoven oder Groningen ziehen Investoren an. Die Netto-Ankaufsrenditen liegen mit Werten um 3 % leicht über dem Niveau, das in deutschen Metropolen erzielt werden kann.

Der liquide Investmentmarkt und ein Vermietungsmarkt, der noch auf Jahre von der Knappheit an Wohnraum und steigenden Mieten geprägt sein dürfte, machen die Niederlande für Investoren attraktiv. Mit dem [«Lee Towers 1»](#) in Rotterdam hat sich der Living + Working ein weiteres Objekt in den Niederlanden gesichert.

Die nachfolgende Abbildung zeigt das **Transaktionsvolumen im Wohnsektor in den Niederlanden**.



Quelle: RCA

\* 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, Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt unter der Tel. +49 69 2648642 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](#).