

Swiss Life KVG: Offener Immobilienpublikumsfonds „Swiss Life Living + Working“ investiert in Amsterdam

Der neue Offene Immobilienpublikumsfonds Swiss Life Living + Working hat weitere Investitionen auf den Weg gebracht. Vor wenigen Tagen wurden die Kaufverträge für zwei moderne Bürogebäude in der Innenstadt von Amsterdam unterzeichnet.

[Pressemitteilung lesen](#)

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- [Fondsneuigkeiten](#)
- [Im Gespräch](#)
- [Wissenswertes](#)
- [Marktüberblick](#)
- [Termine](#)
- [News](#)

Interview mit Walter Seul, Fondsmanager des Swiss Life Living + Working

Swiss Life Living + Working setzt auf ABBA und Top 77.
Breite geografische Ausrichtung schafft bessere Chancen.

Immobilienanlagen sind so gefragt wie nie zuvor. Warum?

Sowohl institutionelle Anleger wie Versicherungen, Vorsorgewerke, Stiftungen und so weiter, investieren sehr stark in Immobiliensachwerte, wie auch Privatanleger. Ein Grund dafür ist das seit Jahren anhaltend niedrige Zinsniveau. Im Bereich der sicherheitsorientierten Anlagen, wie beispielsweise bei deutschen Bundesanleihen oder auch dem klassischen Sparbuch nähern wir uns der Null-Prozent-Verzinsung. Die aktuelle Inflationsrate ist mit stabilen Anlagen kaum noch zu erwirtschaften. Deshalb drängt derzeit unglaublich viel Kapital in Immobilien.

Welche Anlagestrategie hat der neue Swiss Life Living + Working vor diesem Hintergrund entwickelt?

Angesichts der enormen Immobiliennachfrage setzen wir auf die ABBA- und Top77-Strategie. Damit eröffnen wir uns einen besseren Zugriff auf eine größere Zahl an Immobilien und vor allem auf bessere Renditechancen.

Wofür steht Top77?

Die bestehenden Offenen Immobilien-Publikumsfonds investieren in Deutschland fast ausschließlich in den zentralen Lagen weniger Großstädte, meist nur in Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, München, Köln, Düsseldorf und Stuttgart, den sogenannten Top7. Hinzu kommt die Nachfrage aus dem Ausland, die sich traditionell auf die Top7-Standorte konzentriert. Das schränkt allerdings das Angebot ungemein ein. Diese



Walter Seul ist Leiter Fondsmanager bei der Swiss Life KVG. Er verantwortet unter anderem das Fondsmanagement des Swiss Life Living + Working, dem neuen Offenen Immobilienpublikums. Zuvor war der Diplom-Volkswirt als Senior Fund Manager und Senior Corporate Finance Manager bei AXA Investment Managers sowie als Projektleiter für die Konzeption geschlossener

Städte machen nach der Bevölkerungszahl nur rund 12 Prozent der Städte in Deutschland aus. Das ist ein wesentlicher Grund, weshalb wir unseren Anlagehorizont erweitert haben und uns alle Städte über 100.000 Einwohnern anschauen. Davon gibt es derzeit 77 im Inland. Gerade Städte wie beispielsweise Oldenburg, Hannover, Mainz oder auch Dresden haben durchaus gute Investitionschancen. Ein weiterer Grund ist die Fondsallokation: Ein Großteil der verfügbaren Health Care-Objekte findet sich zum Beispiel nicht in den überregional bedeutsamen Metropolen, sondern in den Mittelstädten der Republik und auch Europas.

Dazu haben Sie noch die ABBA-Strategie. Was bedeutet dieser Ansatz?

ABBA steht für eine renditeorientierte Verbesserung der Investitionsmöglichkeiten durch genaue Analysen von Mikrolagen. Wir folgen hier nicht dem breiten Strom mit Investments ausschließlich in zentralen Lagen weniger Großstädte, sondern analysieren gerade auch die Potentiale, die A-Lagen in B-Städten und B-Lagen in A-Städten bieten. Das erhöht das Angebot der potenziellen Investitionsobjekte erheblich und wirkt sich im Zweifel auch positiv auf die Fondsrendite aus.

Für diese Anlagestrategie braucht es allerdings viel lokales Know-how?

Das ist richtig. Sie müssen vor Ort sein, zumindest in der Region, sonst fehlt ihnen die Marktdurchdringung beim Aufspüren entsprechender Investitionsmöglichkeiten. Denn detaillierte Marktdaten und Angebote der bekannten Großmakler beziehen sich vor allem auf die üblichen Investitionsschwerpunkte der Großinvestoren. Wir haben hingegen den Vorteil, auf ein europäisches Netzwerk zugreifen zu können, das aus tief in den lokalen Märkten verwurzelten Schwesterunternehmen besteht. Bestes Beispiel ist unsere Konzernschwester CORPUS SIREO, die uns bei der Immobilienauswahl insbesondere in Deutschland unterstützt. Und CORPUS SIREO ist bundesweit mit 11 Niederlassungen vertreten. Wie groß die nationale - aber auch nicht zu vergessen - die internationale Expertise der Kollegen bei CORPUS SIREO ist, sieht man an den Investitionen in der Vergangenheit: Es wurden nicht nur Immobilien von der Nordsee bis zum Voralpenland, vom Saarland bis ins Erzgebirge erworben, sondern eben auch schon in vielen Ländern Europas!

Welche Vorteile hat nun der Anleger im neuen Swiss Life Living + Working davon?

Mit diesen Strategien haben wir einen Zugriff auf ein erheblich größeres Immobilienangebot, können schneller die zufließenden liquiden Fondsmittel umschichten und vor allem in Immobilien mit höheren Renditeaussichten investieren. In einem zweiten Schritt werden wir diese Strategie auch im europäischen Ausland umsetzen. Letztlich bringt das den Anlegern eine bessere Risikostreuung und Chancen auf eine stabilere und höhere Wertentwicklung.

Immobilienfonds
bei der Deutsche
Grundbesitz
Management
GmbH (heute
RREEF) tätig.

Warum spricht man bei Anteilen an einem Offenen Immobilienfonds von Preisen und nicht von Kursen?

Jeder Anleger eines Offenen Immobilienfonds erhält eine Bestätigung für seine Einlage in Form von sogenannten Anteilscheinen. Früher gab es für die Anteilscheine noch sehr kostenaufwendige Besitzurkunden. Heute werden den Anlegern die Anteilscheine auf seinem Wertpapierdepot oder einem speziellen Investmentdepot gutgeschrieben, ähnlich wie ein Guthaben auf einem Girokonto.

Doch warum spricht man im Zusammenhang mit dem Wert dieses Guthabens von Anteilpreisen und nicht von Anteilkursen? Zunächst, Kurse entstehen immer durch Angebot und Nachfrage, wie beispielsweise bei gehandelten Aktien an einer Börse. In die jeweiligen Kurse fließen immer auch Zukunftserwartungen der Anleger ein, sie entsprechen fast nie dem tatsächlichen Bilanzwert eines Unternehmens. Anders verhält es sich bei Offenen Immobilienfonds. Ihre Anteilwerte werden nach genauen gesetzlichen Vorgaben berechnet und basieren auf der sogenannten Vermögensaufstellung, quasi der Bilanz des Fonds.

Zur Berechnung der Anteilpreise werden zunächst in der Vermögensaufstellung des Fonds alle Guthaben aufgeführt, wie die durch unabhängige Sachverständige festgestellten Immobilienwerte, wobei die Sachverständigen an die Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) gebunden sind. Die liquiden Mittel für beispielsweise Immobilienneukäufe oder auch Anteilscheinrückgaben, usw. kommen hinzu. Davon werden schließlich die Verbindlichkeiten abgezogen, wie beispielsweise ausstehende Rechnungen oder Rückstellungen. In der Summe erhält man dann das Nettofondsvermögen. Dieses wird durch die Anzahl der ausgegebenen Anteilscheine dividiert und man erhält den Anteilpreis je Anteilschein, der grundsätzlich werktäglich berechnet und veröffentlicht wird. Damit die Berechnung einem hohen Grad an Unabhängigkeit und Kontrolle unterliegt, wird sie von der jeweils zuständigen Depotbank durchgeführt, die ihrerseits genau wie die Fondsgesellschaft der Bankenaufsicht durch die BaFin unterliegt.

Hinter dem Anteilpreis steht folglich ein realer Wert in gleicher Höhe. Er ist neben dem Liquiditätsteil vor allem Ausdruck einer Investition in Realwerte – Immobilien.

Ärztelhäuser als Rückgrat der ambulanten medizinischen Versorgung

Ärzte verschiedener Fachgebiete und medizinische Dienstleistungen unter einem Dach – die räumliche Konzentration und Vernetzung der ambulanten medizinischen Versorgung setzt sich in Deutschland immer weiter durch und erfordert spezialisierte Immobilien.

Das Prinzip „ambulant vor stationär“ als Konsequenz aus der Gesundheitsreform von 2004 prägt heute das Sozialversicherungssystem in Deutschland, um das starke Wachstum der Kosten im Gesundheitswesen zu bremsen. Technischer Fortschritt, steigendes Anspruchsdenken sowie Alterung der Bevölkerung treiben die Gesundheitsausgaben deutlich stärker, als die Wirtschaftsleistung und Einkommen als Quellen der Finanzierung zulegen. Laut Statistischem Bundesamt wurden 2015 in Deutschland 344 Mrd. Euro (11,3 % des BIP) oder 4.213 Euro pro Einwohner für Gesundheit ausgegeben. Im Vergleich zu 2014 legten die Ausgaben um 4,5 % zu – deutlich mehr als die Wirtschaftsleistung (1,7 %), womit sich der Trend der Vorjahre fortsetzte.

Eine ambulante medizinische Versorgung durch Ärztehäuser bietet einen Ansatz gegen den Kostendruck. Als Ärztehaus wird ein Gebäude verstanden, dessen Mieter unabhängige Einzel- und Gemeinschaftspraxen sind, die ergänzt werden um medizinische Einrichtungen wie Apotheke, Optiker oder Physiotherapie. In zahlreichen Ärztehäusern finden sich zudem Kindergärten, Handels- oder Gastronomiebetriebe, wodurch die Attraktivität der Immobilie als Versorgungsmittelpunkt steigt. Die Kostenvorteile, die ein Ärztehaus mit sich bringt, resultieren aus einer effizienten Nutzung medizinischer Geräte, gemeinsam genutzte Räume und Infrastruktur und somit einer schnelleren, bequemeren Versorgung der Patienten. Vielerorts fehlen jedoch passende Immobilien, auch wenn inzwischen mehrere Tausend Einrichtungen entstanden sind. Ein modernes Ärztehaus entspricht grundsätzlich einem klassischen Büro- oder Geschäftshaus, ist jedoch stärker auf die spezielle Nutzergruppe zugeschnitten, während der Investor von langfristigen Verträgen mit bonitätsstarken Mietern profitiert.

Interessante Details zu Konzept und Verbreitung von Ärztehäusern in Deutschland bietet eine [Analyse der apoBank](#).

Termine

private banking kongress für Finanzberater:

14-15.09.2017 Hamburg

Roadshow Investment & more für Finanzberater:

06.11.2017 Nürnberg
07.11.2017 München
07.11.2017 Stuttgart
09.11.2017 Frankfurt
13.11.2017 Leipzig
14.11.2017 Berlin
15.11.2017 Düsseldorf
16.11.2017 Hamburg

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

Offener Immobilien-Publikumsfonds „Swiss Life Living + Working“: Private Anleger können nun investieren

05.07.2017

Die Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft (Swiss Life KVG), Heusenstamm ist Anfang Juli 2017 mit dem Vertrieb des Offenen Immobilienpublikumsfonds Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working („Swiss Life Living + Working“) gestartet.

[Ganze Pressemitteilung lesen](#)

* 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 bezogen werden.

Möchten Sie diese Seite teilen?

[t](#) [in](#)

[Datenschutz](#)

Folgen Sie uns

[Impressum](#)

[t](#) [in](#) [x](#)

Rechtliche Hinweise/ Disclaimer
Datenschutzhinweise