

Im Gespräch mit Klaus Speitmann, Leiter Vertrieb des Swiss Life Living + Working

Welche Funktion übernimmt ein Offener Immobilienfonds im Anlageportfolio?

Ein Offener Immobilienfonds ist ein Basisinvestment und sollte in keinem Portfolio fehlen. Denn er stabilisiert mit seinen stetigen Erträgen das gesamte Portfolio. Obendrein ist er für jeden Anlegertyp geeignet. Er repräsentiert die flexibelste Möglichkeit des Investments in Immobilien. Mit fortschreitendem Alter nimmt auch der Sicherheitsaspekt bei Anlegern einen größeren Stellenwert ein. Ein Offener Immobilienfonds zählt zu den eher risikoarmen Anlageformen. Aus diesem Grund bietet er sich besonders für die Umschichtung des eigenen Depots in Richtung Sicherheit an.

Was ist der Grund für diese stabilisierende Wirkung des Offenen Immobilienfonds?

Die Mieteinnahmen sind der Schlüssel. Sie sind die zentrale Ertragsquelle für die Anlagerendite. Mieteinnahmen sind unabhängig von Kursentwicklungen an der Börse und werden auch von Zins-Entscheidungen der EZB nicht unmittelbar beeinflusst. Im gewerblichen Bereich sind die Mieteinnahmen zudem an die Inflationsrate gekoppelt. Wir haben hier bei den Einnahmen kaum Volatilitäten. Durch die breite Streuung über viele Objekte und Mieter müssen Anleger keine Sorge haben, dass die Gesamterträge unerwartet wegbrechen.

Wenn sich der Anleger für einen Offenen Immobilienfonds entscheidet, warum sollte er gerade den Living + Working nehmen?

Jeder Anleger sollte das Thema „Basisinvestment“ angehen. Damit ist schon eine erste gute Entscheidung getroffen. Zu diesen Basisinvestments zählen insbesondere auch Offene Immobilienfonds. Der Living + Working hebt sich insbesondere durch seine breite Streuung der Nutzungsarten vom Wettbewerb ab. Während viele Offene Immobilienfonds nur auf Büros und Shopping Center fokussiert sind, gehen wir einen Schritt weiter und runden unser Portfolio durch gute Objekte aus den Bereichen Gesundheit und Wohnen ab. Das Ganze ergänzt um unsere geografische Streuung auch außerhalb Deutschlands ist einzigartig.

Der Living + Working ist inzwischen seit über zwei Jahren am Markt. Wie sieht ihr bisheriger Vertriebs Erfolg aus?

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- Im Gespräch
- Wissenswertes
- Marktüberblick
- Termine

Von Beginn an waren wir recht breit aufgestellt im Vertrieb und haben neben unseren konzernerneigenen Vertrieben auch Banken, Sparkassen, Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater mit ins Boot geholt. Parallel haben wir den Auf- und Ausbau der Vertriebsunterstützung vorangetrieben und zahlreiche Serviceleistungen angeboten wie beispielsweise Beraterschulungen oder Webkonferenzen. Für eine größere Bekanntheit im Markt haben wir uns darüber hinaus auf allen wichtigen Branchenveranstaltungen präsentiert.

Wird sich an der Vertriebsstrategie 2019 etwas ändern?

Wir wollen an unserem Erfolg anknüpfen und werden uns auch weiterhin breit aufstellen. Nach wie vor steht dabei die Betreuung unserer bestehenden Vertriebspartner im Fokus. Hier werden wir unsere Unterstützung u.a. durch Aktualisierung unserer Vertriebsunterlagen sowie Erweiterung unserer Reportings stärken. Auf Branchenveranstaltungen werden wir auch weiterhin präsent sein. Selbstverständlich wollen wir über alle Vertriebskanäle neue Vertriebspartner erreichen und gewinnen.



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.

Liquidität bei Offenen Immobilienfonds

Eine der zentralen Aufgaben der Fondsgesellschaft ist die Planung, Verteilung und Kontrolle der liquiden Mittel, sprich das Liquiditätsmanagement. Den rechtlichen Rahmen hierfür gibt das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) vor, die Bankenaufsicht BaFin wacht über die Einhaltung dieser Vorgaben.

Das Fondsmanagement muss mindestens 5 % des Fondsvermögens als Barbestand vorhalten, um Anteils-Rücknahmen von Anlegern bedienen zu können. In der Realität beträgt die tatsächlich vorgehaltene Mindestliquidität jedoch oft zwischen 10-20 %. Hier sind auch Mittel eingestellt, für bereits gekaufte, aber noch nicht dem Fondsvermögen zugewandene neue Immobilien. Ein gutes Beispiel sind hier im Bau

befindliche Immobilien, die erst bei Fertigstellung komplett bezahlt werden. Die Liquidität erfüllt folglich zwei Funktionen: Die Bedienung von Anteilsschein-Rückgaben und die Mittel-Bereitstellung zum Ankauf neuer Fondsimmobilen.

Als oberster Grundsatz gilt auch für die Liquiditäts-Verteilung das Prinzip der Risikomischung. Für die Verteilung der liquiden Mittel kommen insbesondere festverzinsliche Wertpapiere, täglich verfügbare Bankguthaben und weitere Geldmarktinstrumente in Betracht. Der Höchstanteil für diese Anlagen am gesamten Fondsvermögen liegt bei 49 %. In der Praxis investieren Offene Immobilienfonds ihre Liquidität fast ausschließlich im kurzfristigen Anlagebereich, Tagesgeld zum Beispiel.

Je vorausschauender das Liquiditätsmanagement der Fondsgesellschaft, um so kalkulierbarer demnach die Liquiditätsrisiken oder -engpässe.

Alterung der Gesellschaft treibt Bedarf an Pflegeheimen

Der demographische Wandel ist einer der Megatrends unserer Zeit, wird jedoch von Gesellschaft und Politik häufig als künftige Herausforderung wahrgenommen. Ein Blick auf den Pflegesektor verdeutlicht allerdings bereits heute erhebliche Veränderungen.

Zum Jahresende 2017 lebten in Deutschland rund 17,7 Millionen Menschen über 65 Jahre und damit 21,4% an der Gesamtbevölkerung. 20 Jahre zuvor lag der Anteil bei 15,8%, entsprechend 13,0 Mio. Personen, womit die Generation 65+ in diesem Zeitraum um gut 35% gewachsen ist. Die Entwicklung wird in Zukunft weiter an Fahrt aufnehmen: Nach Prognosen von Eurostat wird die Zahl der über 80-jährigen Menschen in Deutschland von 4,5 Mio. im Ausgangsjahr 2015 auf 6,3 Mio. im Jahr 2030 und 10,4 Mio. im Jahr 2050 zunehmen und sich damit innerhalb einer Generation mehr als verdoppeln. Der Anteil der Altersklasse 80+ an der Gesamtbevölkerung dürfte 2050 ca. 12,5% erreichen.

Als Konsequenz nimmt in den kommenden Jahren und Jahrzehnten der Bedarf an Leistungen im Bereich Gesundheit und Pflege sowie den damit verbundenen Immobilien stark zu. Das Bundeswirtschaftsministerium verweist für den Zeitraum bis 2030 darauf, dass rund 150.000 zusätzliche Plätze in der stationären Pflege benötigt werden. Neben dem erweiterten Bedarf aus der demographischen Entwicklung müssen Bestandsobjekte laufend ersetzt oder zumindest modernisiert werden, wenn diese nicht mehr die baulichen oder gesetzlichen Anforderungen, z.B. an die Zimmerbelegung, erfüllen. Daraus lässt sich ein Bedarf von jährlich über 20.000 zusätzlichen Pflegeplätzen bis 2030 ableiten.

Die Defizite in der Pflege werden jedoch schon heute sichtbar. Zwar

steigt die Zahl der Pflegeheime in Deutschland, doch wächst der Bedarf stärker als die Kapazitäten. So hat die Zahl der Einrichtungen hat in den Jahren 2016/2017 von 13.600 auf 14.480 Objekte zugenommen, womit ein Plus bei den Pflegeplätzen von 2,5% auf rund 952.000 verbunden war. Die Zahl der vollstationär versorgten Pflegebedürftigen hat sich in diesem Zeitraum jedoch um 4,5% erhöht, wie die Pflegestatistik des Statistischen Bundesamts belegt.

Für die Gesundheitswirtschaft folgen daraus Investitionen in Milliardenhöhe – eine Herausforderung, welche die Branche nicht alleine stemmen kann. Institutionellen Investoren bieten Pflegeheime und Seniorenresidenzen hingegen eine rentierliche Anlage. Der Publikumsfonds Living & Working bildet diese Opportunitäten in seiner Strategie ab und hat bereits erste Investments in diesem Sektor getätigt.

Die Living + Working Immobilien finden Sie [hier](#).

Termine

Roadshow Investment & more für Finanzberater:

- 25.03.2019 Nürnberg
- 26.03.2019 Unterschleißheim
- 27.03.2019 Stuttgart
- 28.03.2019 Frankfurt
- 01.04.2019 Leipzig
- 02.04.2019 Berlin
- 03.04.2019 Hamburg
- 04.04.2019 Düsseldorf

private banking kongress:

- 02. + 03.04.2019 München

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 bezogen werden. Wir nehmen Datenschutz sehr ernst. Unsere Datenschutzhinweise finden Sie [hier](#).

Datenschutz

[Impressum](#)

[Rechtliche Hinweise/ Disclaimer](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Folgen Sie uns

