

Erstes Healthcare Symposium in Köln - Gesundheitsimmobilien haben Zukunft



Die Menschen werden immer älter. Die zunehmende Lebenserwartung führt zu einem enormen Bedarf an Pflegeimmobilien. In der EU lebten 2015 rund 27 Millionen Menschen über 80 Jahre. Eurostat erwartet in dieser Altersklasse bis 2050 nahezu eine Verdoppelung auf rund 59 Millionen Menschen. Entsprechend steigt der Bedarf an Immobilien im Gesundheitssektor.

Die Swiss Life Gruppe ist einer der größten Anbieter von Investitionslösungen in der Immobilienklasse Healthcare in Deutschland und beschäftigt sich schon seit über zehn Jahren mit diesem Thema - inzwischen auch über die Landesgrenzen hinaus in ganz Europa. Von dieser Expertise profitieren auch die Anleger des Offenen Immobilienpublikumsfonds „Swiss Life Living + Working“. Getreu dem Motto „Wer rastet, der rostet“ will sich der Konzern nicht auf diesen Lorbeeren ausruhen, sondern pflegt den Austausch mit anderen Marktteilnehmern. Ende Mai 2018 fand in Zusammenarbeit mit Andersen Tax & Legal in Köln das erste Healthcare Symposium für institutionelle Anleger statt. Die zahlreichen Teilnehmer konnten sich während der Diskussionsrunden und Fachvorträge über die aktuellen Trends und Entwicklungen austauschen und informieren.

Die große Resonanz ist für die Swiss Life Ansporn und es ist geplant, 2019 ein zweites Healthcare Symposium zu realisieren.

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- News
- Im Gespräch
- Wissenswertes
- Marktüberblick
- Termine

Im Gespräch mit Walter Seul, Fondsmanager des Swiss Life Living + Working



Coworking ist zurzeit in aller Munde. Was unterscheidet es von flexiblen Büroangeboten, wie sie bspw. der Business Center-Betreiber REGUS seit Jahren vermarktet?

Beides betrifft das Angebot von Räumlichkeiten und Dienstleistungen in einem Objekt an Mieter, denen es im Kern auf ein Maximum an Flexibilität und Bedürfnisorientierung ankommt. Arbeitsplätze für ein paar Stunden, Tage, Wochen oder Monate mit einem frei wählbaren Paket bzgl. der gewünschten Infrastruktur anmieten zu können, ist das Mittel zum Zweck. Regus ist damit seit 1989 am Markt erfolgreich, der Begriff „Coworking“ verbreitet sich hingegen in Europa erst seit einigen Jahren. Im Gegensatz zu klassischen Kurzzeit-Bürolösungen zählen beim Coworking zudem noch Dinge wie das Arbeitsumfeld, die Atmosphäre, das urbane Ambiente im und um das Objekt – Coworker sind quasi für bestimmte Zeit Teil einer Community.

Woher kommt die Idee des Coworkings?

Coworking definiert sich im Kern durch drei wesentliche Komponenten, die jede für sich bereits seit Jahrzehnten existiert. Es gibt schon seit langer Zeit Gemeinschaftsbüros oder Ärztehäuser, also Konzepte zur Erzielung von Synergieeffekten in punkto Infrastruktur, Personal etc. Gleiches gilt hinsichtlich kurzer- oder mittelfristiger Laufzeiten für Büromietverträge, z.B. für Projektgruppen. Und die dritte Komponente, nämlich die sich verändernde Arbeitswelt infolge der Digitalisierung ist ebenfalls nicht neu. Unternehmen hinterfragen nicht erst seit es Coworking gibt, ob jede Arbeitskraft wirklich auch noch einen jeweils eigenen Schreibtischarbeitsplatz braucht. Es ist die Verbindung dieser drei Elemente, die Coworking ausmachen.

Welche Lage ist für Coworking-Objekte wichtig?

Hierfür kommen nur zentrale Geschäftslagen in Metropolen in Frage, insbesondere in Städten mit einem großen Branchen-Anteil in den Bereichen Digitalisierung und Innovationen wie in Deutschland bspw. Berlin, Frankfurt, Hamburg und München oder in europäischen Metropolen wie Amsterdam, London oder Paris. Letztlich muss bei jedem Objekt immer genau geprüft werden, ob Coworking an dem jeweiligen Standort wirklich Sinn macht. Die Unternehmen, die es nutzen, wollen mittendrin sein, am Puls des Geschehens. Da spielt auch das Wirtschaftsgefüge der Stadt eine wichtige Rolle, also wo sind z.B. viele Handelsunternehmen ansässig, Unternehmen, die stark auf Projektarbeit fokussiert sind oder auch Start-ups. An klassischen Industriestandorten wird Coworking eher nicht funktionieren. Und das Ambiente im und um das Objekt selbst müssen auch stimmen, also genügend Raum für Inspiration, Kreativität und Individualität bieten.

Warum sind solche Coworking-Objekte für Anleger des Living + Working interessant?

Walter Seul ist Leiter Fondsmanagement bei der Swiss Life KVG. ist Leiter Fondsmanagement bei der Swiss Life KVG. Er verantwortet unter anderem das Fondsmanagement des Swiss Life Living + Working, dem neuen Offenen Immobilienpublik. 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 Immobilienfonds bei der Deutsche Grundbesitz Management GmbH (heute RREEF) tätig.

Wir nehmen neben der Lage und der Nachfragesituation am Standort auch die Qualität des jeweiligen Betreibers sehr genau unter die Lupe. Stimmen die Standards, die Laufzeiten, die Ausstattung etc. sind die Unwägbarkeiten aus Investorensicht nicht sonderlich größer als bei klassischen Büroobjekten. Häufig handelt es sich ja um Objekte, die bereits vorher als Büroobjekte genutzt wurden. Man hätte also selbst im Falle eines Betreiberausfalls noch immer eine Büroimmobilie und nicht etwa eine Spezialimmobilie, die im Vergleich dazu weit risikobehafteter wäre. Die Mietlaufzeiten sind im Übrigen länger als bei klassischen Büros, i.d.R. 10-15 Jahre. Bei klassischen Büros sind es eher 5-7 Jahre.

Worin liegen die Vorteile im Gegensatz zum klassischen Bürokomplex?

Aufgrund der längeren Mietvertragslaufzeiten ergibt sich eine sehr stetige Ertragslage. Zudem ist Coworking ein dauerhafter Trend und sichert damit die Zukunftsfähigkeit der Investition.

Offene Immobilienfonds versus Direktinvestitionen

Es gibt grundsätzlich viele Möglichkeiten als Privatanleger in Immobiliensachwerte zu investieren. Dazu zählen vor allem die zwei Alternativen direkt in Immobilien zu investieren, bspw. in eine Eigentumswohnung zur Fremdvermietung, oder indirekt über beispielsweise Offene Immobilienpublikumsfonds.

Direktanlagen erfolgen in der Regel in klassische Wohnobjekte, Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser oder in Ausnahmen auch in meist kleinere Gewerbeimmobilien. Dabei müssen jedoch erhebliche Anlagesummen aufgewendet werden, mindestens im sechsstelligen Euro-Bereich. Bei Offenen Immobilienpublikumsfonds wie dem Swiss Life Living + Working schließen sich hingegen viele Anleger zusammen und das Fondsmanagement investiert die Gelder zusammengefasst in größere Immobilien. Der Vorteil: Privatanleger können sich schon mit einer Mindestanlagesumme ab wenigen hundert Euro beteiligen. Hinzu kommt ein weiterer Anlagevorteil: Aufgrund der in Summe zur Verfügung stehenden Fondsmittel können Offene Immobilienfonds auch aufgrund der gesetzlichen Anforderungen in eine Vielzahl von Immobilien gleichzeitig investieren und so eine optimale Risikostreuung mit mehreren Immobilien bzw. Immobilienarten und Mietern an unterschiedlichen Standorten realisieren. Eine Direktinvestition hängt hingegen meist nur an dem Gedeihen einer einzigen Immobilie mit einem einzigen Mieter.

Eine große Rolle spielen auch neue Marktentwicklungen, die ein professionelles Fondsmanagement grundsätzlich besser umsetzen kann. So greift der Swiss Life Living + Working als einer der ersten Offenen Immobilienpublikumsfonds aktiv die Megatrends unserer Zeit auf und

investiert zu einem guten Teil in zukunftssträchtige Immobilien wie Seniorenwohnkonzepte, Medizinische Zentren und Ärztehäuser, Coworking-Büroobjekte oder auch moderne Einzelhandelsobjekte wie Fachmärkte. Diese Möglichkeit bedeutet für Anleger langfristig eine Chance auf stabile und höhere Renditen. Bei Direktinvestitionen bleiben solche Optionen Privatanlegern verwehrt. Die zu investierenden Summen wären für Privatanleger immens. Auch der regelmäßige Zeitaufwand zur Verwaltung von Direktinvestitionen kann erheblich sein. Bei Offenen Immobilienfonds übernimmt hingegen das Fondsmanagement mit hochspezialisierten Immobilienexperten alles rund um die Immobilien, deren Ankauf, die Mietersuche, die Nachvermietung, die Instandhaltung und vieles mehr. Hier brauchen sich Privatanleger um nichts zu kümmern.

Als Besonderheit sprechen für Offene Immobilienfonds auch deren im Vergleich zu Direktinvestitionen weit bequemere und oft deutlich höhere Liquidität. Im Fall der Fälle können die Anleger im Rahmen der gesetzlichen Mindestanlagedauer und der Kündigungsfristen über ihr Geld verfügen, während bei Direktinvestitionen in der Regel der oft zeitaufwendige Komplett-Verkauf die einzige Möglichkeit zur Geldverfügung des investierten Kapitals darstellt. Hier gilt es noch zu berücksichtigen, dass es bei Direktanlagen Jahre dauern kann, bis sich alleine die Ankaufsnebenkosten amortisiert haben.

Fazit: Wer von den Vorteilen einer Immobilieninvestition schon mit kleineren Anlagebeträgen profitieren und gleichzeitig bequem und in Ruhe schlafen will, der ist bei einem Offenen Immobilienpublikumsfonds wie dem Swiss Life Living + Working bestens aufgehoben. Damit ist der Fonds gerade auch im Vergleich zu den nach wie vor sehr niedrig verzinsten Festgeldern eine echte Alternative.

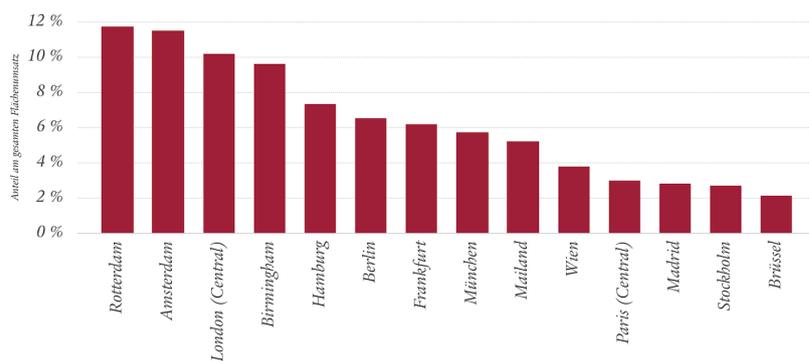
Coworking-Flächen erobern die Büromärkte

Das Konzept des Coworking und die flexible Anmietung von trendigen, kommunikativen Büroflächen entstand in der Startup- und Kreativszene, wird jedoch heute von einer Vielzahl von Unternehmen genutzt. Ein Blick auf die Büromärkte in Europa und Deutschland kann die heutige Bedeutung von flexiblen Büroarbeitsplätzen verdeutlichen.

In globaler Sicht verfügt London über den größten Bestand an Coworking-Flächen. Nach Berechnungen des Immobilienberaters JLL lag der Flächenbestand flexibler Büros zum Jahresende 2017 bei gut 700.000 m², gefolgt von New York mit ca. 600.000 m². In Europa folgten mit deutlichem Abstand Paris mit ca. 300.000 m² sowie Amsterdam, Berlin und Madrid mit je gut 200.000 m². Werden 10-12 Quadratmeter pro Arbeitsplatz gerechnet, lässt sich die Dimension dieses stark wachsenden Segments verdeutlichen: So liegt in Berlin die Zahl der

angebotenen Arbeitsplätze in flexiblen Büros bei ca. 18.000 und bietet somit theoretisch knapp 3% der insgesamt gut 600.000 Bürobeschäftigten in der Stadt eine Arbeitsstätte.

Die Zunahme von Coworking-Flächen in Großbritannien, aber auch in Deutschland und den Niederlanden zeigt sich ebenfalls an den Büovermietungsmärkten. In Rotterdam, Amsterdam und London lag der Anteil dieser Flächenkategorie nach Auswertungen des Analysehauses PMA bei über 10% des gesamten Büroflächenumsatzes der letzten zwei Jahre.



Marktanteil von flexiblen Büroflächen am Büroflächenumsatz, aggregiert für 2016 und 2017. Quelle: PMA

Flexible Arbeitsplätze sind einerseits Zeichen für international ausgerichtete Standorte mit vielen Startups, wofür London, Berlin oder Amsterdam stehen. Andererseits kann die Struktur des Arbeitsmarktes entscheidend sein: So steigen in Großbritannien und den Niederlanden die Bedeutung und Anteil von Selbständigen, während in allen drei genannten Ländern der Anteil der Teilzeitbeschäftigten im europaweiten Vergleich sehr hoch ist, so dass Unternehmen an flexiblen Arbeitsplatzmodellen interessiert sind.

Für Deutschland hat der Immobiliendienstleister Savills zum Jahresanfang 2018 insgesamt rund 580 Einrichtungen mit flexiblen Büroarbeitsplätzen ermittelt – davon die größte Zahl in Berlin, gefolgt von München und Hamburg. Allerdings entfallen auch über 200 Einrichtungen auf Standorte außerhalb der Top-7-Büromärkte. Das Konzept der flexiblen Arbeitsplätze dehnt sich somit in weitere Groß-, aber auch Mittelstädte aus.



Verteilung von Einrichtungen mit flexiblen Arbeitsplätzen in Deutschland.

Quelle: Savills

Auch wenn wenige Anbieter so bekannt sind wie WeWork, Regus oder Mindspace, so gibt es in Europa dutzende Anbieter von flexiblen Bürolösungen. Darüber hinaus haben Immobilieneigentümer begonnen, eigene Konzepte zu schaffen und ihre Flächen direkt zu vermieten. Mittel- und langfristig ist eine Konsolidierung zu erwarten, wobei sich die großen Anbieter durchsetzen dürften. Flexible Bürokonzepte und der zugehörige Flächenbedarf werden jedoch bleiben, da die Unternehmen in einer immer stärker flexibilisierten und digitalisierten Welt das Erfordernis haben, Mitarbeiter und damit Arbeitsplätze kurzfristig disponieren zu können, und damit auf längerfristige Mietverträge verzichten.

Termine

Investment&more Stammtische:

- 19.07.2018 Kassel
- 30.07.2018 Stuttgart
- 14.08.2018 Hannover
- 30.08.2018 Berlin
- 21.09.2018 Leipzig

Bitte **kontaktieren** Sie uns, falls Sie sich für die o. g. Veranstaltung interessieren und einen Gesprächstermin vereinbaren möchten.

** 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

