

"Swiss Life Living + Working" kauft Waldstadt Center in Potsdam



Mit dem jüngsten Erwerb eines Fachmarktcenters in der Landeshauptstadt Brandenburgs ist das Fondsportfolio des Living + Working auf 17 Objekte gewachsen.

Hier geht's zur [Pressemitteilung](#).

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- News
- Im Portrait
- Im Gespräch
- Wissenswertes
- Marktüberblick
- Termine

Immobilienportrait: Lebendige Nachbarschaft und kurze Wege im grünen Stadtquartier: Die Steimker Gärten

Um Menschen in der Stadt auch künftig attraktiven Lebensraum zu bieten, setzen immer mehr Projekte auf moderne und ganzheitliche Wohnkonzepte. Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung und dem zunehmenden Wegzug von Familien von der Stadt aufs Land werden insbesondere generationenübergreifende Konzepte immer beliebter. Das Bedürfnis nach mehr Gemeinschaft, gegenseitiger Ergänzung und Unterstützung geht bei diesem Konzept Hand in Hand mit der Aufrechterhaltung der Privatsphäre und dem im Alter immer wichtiger werdenden selbstbestimmten Leben. In der niedersächsischen Autostadt Wolfsburg ist ein solches Wohnkonzept in der Fertigstellung: Die Steimker Gärten. Es ist eines der innovativsten Wohnungsbauprojekte in Deutschland.

Aus dem gesamten Quartiersbestand gehören insgesamt 100 hochwertige Wohnungen für Familien sowie junge und ältere Personen zum Portfolio des Living + Working. Die Fertigstellung ist für 2019 geplant. Auf fast 14.000 Quadratmetern Gesamtwohnfläche wird hier

generationenübergreifendes Miteinander im Grünen möglich. Markenzeichen des Quartiers sind die lebendige Nachbarschaft einerseits und die kurzen Wege andererseits werden. So lassen sich Wohnen, Arbeiten und Freizeit hier perfekt miteinander vereinbaren. Die Häuser, Innenhöfe und Grünflächen laufen alle zusammen in einer zentral gelegenen und baumgesäumten Promenade. Sie mündet in einen zentralen Quartiersplatz mit Einzelhandels-Objekten, Gastronomie, einer Kita und Kinderspielplätzen. Eine Seniorenresidenz mit betreutem Wohnen wird im Quartier ebenfalls vorhanden werden.

Da auch der Nachhaltigkeitsaspekt immer wichtiger wird, sind die Objekte als KfW 55-Häuser konzipiert, mit umweltfreundlicher Heizungsanlage mit Fernwärme aus Kraft-Wärme-Kopplung sowie Strom aus erneuerbarer Sonnenenergie von Photovoltaikanlagen. Für Nutzer von Elektroautos wird in den Steimker Gärten auch die entsprechende Infrastruktur zur Verfügung stehen.

Bewohner der Steimker Gärten werden insbesondere auch die gute Lage äußerst schätzen. Der Stadtwald und der Steimker Berg sind in Sichtweite, die Wolfsburger Innenstadt ist in weniger als zehn Minuten erreicht – mit dem Auto oder komfortabel auf der Alternativen Grünen Route des Wolfsburger ÖPNV.

Weitere Infos zu den Steimker Gärten finden Sie auf unserer [Immobilien](#)seite oder in der [Living + Working Galerie](#).



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

Warum fiel die Wahl beim jüngsten Ankauf auf das Potsdamer Waldstadt-Center?

Das Waldstadt-Center erfüllt alle unsere Ankaufskriterien für ein sehr gut positioniertes Nahversorgungszentrum. Als starken Supermarkt-



Walter Seul ist
Leiter

Ankermieter haben wir Kaufland. Den Mietvertrag konnten wir gerade verlängern. Die Bedeutung des Zentrums ist lokal sehr hoch. Es ist ein etablierter Standort mit einer attraktiven Rendite und es gibt weiteres Potential über Optimierungen der Flächen und des Mieterbesatzes durch unser sehr aktives Asset Management.

Welche Rolle spielen die großen Ankermieter für Fachmarktzentren?

Ankermieter sind für ein Fachmarktzentrum elementar, sie sind der große Magnet. Aus unserer Sicht trifft das vor allem auf Lebensmitteleinzelhändler mit einem Vollsortiment zu. Sie decken den täglichen Bedarf ab und führen zu einer hohen Kundenfrequenz.

Sind Fachmarkt- oder Nahversorgungszentren einfacher zu finden als Wohn- oder Büroimmobilien?

Zumindest stehen die Renditen hier derzeit nicht so unter Druck wie im Wohnimmobilienbereich. Denn Wohnimmobilien bieten zwar in der Regel stabile Immobilienrenditen, aber viele Wohneinheiten werden nicht global, sondern einzeln an Privatinvestoren, auch Eigennutzer verkauft. Und die von uns gesuchten Wohnimmobilien mit Zielrichtung auf institutionelle Investoren zeigen immer häufiger kaum noch einen adäquaten Renditevorsprung gegenüber dem Einzelvertrieb an Privatinvestoren. Fachmarkt- und Nahversorgungszentren sind hingegen im Regelfall institutionelle Investmentprodukte und sind daher nicht dem gleichen Wettbewerbsdruck wie Wohnimmobilien ausgesetzt. Sie stellen dafür allerdings auch Herausforderungen an das Asset Management und stehen häufig in einer lokalen Konkurrenzsituation zu nahe gelegenen Einzelhandelsalternativen. Wir suchen nach den Objekten mit einem Alleinstellungsmerkmal, z.B. einer dominanten Marktpositionierung. Das größte Angebot haben nach wie vor Büroimmobilien, wobei sich die Qualitäten zunehmend spreizen.

Neben dem Waldstadt-Center haben Sie aber auch vier weitere Objekte in das Portfolio des Swiss Life Living + Working. Sind es gute Zeiten für Ankäufe?

Mit dem Ankauf dieser vier Büro- und Einzelhandelsobjekte im Zentrum von Paris haben wir Anteil an einer Großtransaktion unseres Hauses über insgesamt fast 30 Immobilien in Paris. Ein echter Glücksfall für den Fonds! Der Deal war nur möglich, weil wir als Swiss Life Asset Managers auch in Frankreich entsprechend lokal aufgestellt sind! Die Märkte sind insgesamt eher eine große Herausforderung für einen Publikumsfonds im Wachstum, denn Immobilien sind u.a. durch die anhaltende Niedrigzinsphase und die daraus mangelnde Anzahl sicherheitsorientierter Alternativenanlagen nach wie vor sehr gefragt. Damit ist der Wettbewerb um gute – im Sinne von risikoarmen – Immobilieninvestments besonders hoch. Nur mit einem extrem breiten Netzwerk ist es möglich, die richtigen Immobilien für den Living + Working zu finden. Hier hilft uns die Marktdurchdringung des Swiss Life-

Fondsmanagement bei der Swiss Life KVG. Er verantwortet unter anderem das Fondsmanagement des Swiss Life Living + Working, dem neuen Offenen Immobilienpublikum. Zuvor war der Dipl.-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.

Konzerns als größter Immobilien-Investor in Europa. Derzeit haben wir als Konzern in ganz Europa über 81 Milliarden Euro in Immobilien investiert.

Welche Unterstützung haben Sie bei Neueinkäufen von Immobilien durch den Konzern genau?

Wir nutzen vor allem unsere Netzwerke über die Niederlassungen und Länderververtretungen vor Ort. Dazu zählen unter anderem die Einheiten in Frankreich, Großbritannien sowie in Deutschland. Unsere Spezialisten sind dabei sehr nah am Geschehen haben einen sehr guten Überblick in den Märkten. Viele gute Immobilienangebote kommen deshalb über unsere Konzerneinheiten. Hinzu kommt die Expertise der länderspezifischen Anforderungen. Insofern hilft die Größe als Marktführer für Immobilien-Investments enorm und kommt den Anlegern des Living + Working zugute.

Offene Immobilienpublikumsfonds – ein Branchenüberblick

Offene Immobilienpublikumsfonds sind in Deutschland seit den 1950er Jahren auf dem Markt. Außerhalb Deutschlands findet man diese Anlageform noch in Frankreich, Spanien und Italien sowie Österreich und der Schweiz. Letztere war es auch, die 1939 erstmals offene Immobilienfonds zuließ. Andere Länder inner- und außerhalb Europas setzen primär auf börsennotierte Konstrukte. So haben z.B. die angloamerikanischen Länder wie die USA, Großbritannien und Australien primär REITs, Real Estate Investment Trusts. Die Zahl am Markt verfügbarer Offener Immobilienfonds für Privatanleger schwankt und bewegt sich im Bereich zwischen 15 und 25. Im Vergleich zu anderen Fonds-Konstrukten ist die Anzahl somit überschaubar.

Die Netto-Mittelzuflüsse Offener Immobilienfonds beliefen sich im ersten Quartal des laufenden Jahres in Deutschland auf 3 Milliarden Euro. Das von ihnen verwaltete Netto-Vermögen betrug insgesamt 101,1 Milliarden Euro. Bei den Nutzungsarten haben Büros und Praxisräume als Nutzungsart den Löwenanteil mit 55 %, ihre Tendenz war in den letzten Jahren rückläufig. Investments in Handels- und Gastronomieobjekte (26 %) nahmen hingegen zu. Wohnimmobilien machten mit knapp einem Prozent (0,9 %) weiterhin nur einen sehr geringen Anteil bei den Nutzungsarten aus.

Die Hälfte aller Publikumsfonds-Objekte ist zwischen 5 und 15 Jahre alt. War ein einzelnes Objekt in den Fonds vor fünf Jahren durchschnittlich 79 Millionen Euro schwer, stieg der Wert bis Ende 2018 um 28 Prozent auf 101 Millionen Euro. Knapp ein Drittel aller Fondsobjekte liegt in der Größenordnung 200 bis 500 Millionen Euro. Der Anteil größerer Gebäude (mehr als 500 Millionen Euro wert), liegt bei neun Prozent.

Bei den Fondsimmobilien befindet sich nahezu jedes vierte Fonds-Objekt in einer der deutschen Städte (rund 24 %). In Ballungsräumen wie dem Rhein-Ruhr- oder dem Rhein-Main Gebiet befinden sich 11,6 % aller Liegenschaften. In der Eurozone befinden sich über 40 Prozent aller weiteren Fondsimmobilien, außerhalb Europas sind es 14,8 Prozent.

Blick auf den Investmentmarkt

350 Basispunkte - die Differenz zwischen der Spitzenrendite für Büroimmobilien von gut 3 % im Durchschnitt der Top-7-Märkte und -0,4 % für 10-jährige Bundesanleihen treibt den Investmentmarkt in Deutschland. Aber auch die Fundamentaldaten an den Vermietungsmärkten zeigen sich robust.

Die Nachfrage der Investoren nach Gewerbe- wie Wohnimmobilien blieb auch in den ersten Monaten 2019 hoch. Der Mangel an Angebot hemmt jedoch die Märkte, wodurch die Ergebnisse für das erste Halbjahr verhaltender ausfallen als ein Jahr zuvor. Nach Analysen des Beratungshauses CBRE erwarben institutionelle Investoren Objekte für 30,3 Mrd. EUR und damit rund 18 % weniger als im Vorjahreszeitraum (36,9 Mrd. EUR). Dafür war in erheblichem Maße der Wohnsektor (-40 %) aufgrund fehlender Portfoliotransaktionen verantwortlich.

Für den Rückgang der Marktliquidität lassen sich einfache Gründe finden: Das Volumen des investierbaren Bestands geht in die Hunderte Milliarden Euro, ist jedoch begrenzt und gerade langfristige Bestandshalter sind kaum bereit, die Core-Immobilien, die sie im Laufe des aktuellen Marktzyklus erworben haben, zu verkaufen – Stichwort Anlagealternative. Das Angebot wird gespeist durch Projektentwicklungen oder Sanierungen, aber auch Verkäufe durch Portfoliobereinigungen oder die Neuausrichtung von Unternehmen oder Investmentvehikeln. Damit zeigt sich eine zunehmende Spreizung des Angebots zwischen hochwertigen und hochpreisigen Objekten einerseits und schlechteren Lage- und Objektqualitäten andererseits, während das Segment mittlerer Qualität, Größe und Preise stark ausgedünnt ist.

Die Ankaufsrenditen sind im ersten Halbjahr 2019 weitgehend stabil geblieben. Im Bürosektor haben sich die Spitzenrenditen in den Top-7-Märkten bei ca. 3 % eingependelt. Die robuste Nachfrage nach Büroflächen bei gleichzeitig knappem Angebot treibt die Büromieten wie den letzten Jahren an und untermauert die getätigten Investments. Dagegen mischt der Onlinehandel Handels- und Logistikmärkte auf: Die Preise für Logistikimmobilien, gerade jene im urbanen Raum für die Belieferung der Endkunden, legten in den ersten Monaten 2019 weiter zu, während die Preise für Shopping Center leicht nachgaben. Die Preise für Fachmarktzentren bleiben im Aufwärtstrend, da diese in geringem Wettbewerb mit dem Onlinehandel stehen.



Ein Gastbeitrag von **Dr. Andri Eglitis**, Leiter des Immobilienmarkt-Research Deutschland bei Swiss Life Asset Managers.

Die Preise können im Jahresverlauf 2019 in einigen Marktsegmenten weiter ansteigen, wozu die Aussichten auf Zinssenkungen in den USA und eine anhaltend lockere Geldpolitik der EZB beitragen. Solche Maßnahmen sind jedoch im Kontext mit einer stärkeren Eintrübung der Konjunktur zu sehen, wovon auch die Vermietungsmärkte betroffen wären. Auf dauerhaften Sonnenschein sollten sich Investoren nicht einstellen.

Aktuelle Entwicklungen und die Sicht von Swiss Life Asset Managers auf Konjunktur und Immobilienmärkte können Sie in den [Publikationen von Economic Research](#) verfolgen.

Termine

private banking kongress:

- 18. + 19.09.2019 Hamburg

Roadshow **Investment & more** für Finanzberater:

- 14.10.2019 Nürnberg
- 15.10.2019 München
- 16.10.2019 Stuttgart
- 17.10.2019 Frankfurt
- 28.10.2019 Leipzig
- 29.10.2019 Berlin
- 30.10.2019 Hamburg
- 31.10.2019 Düsseldorf

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

