

Im Gespräch mit Klaus Speitmann, Leiter Vertrieb des Swiss Life Living + Working „Immobilien sind ein ruhiger Hafen in unruhigen Zeiten“

Nach etwas mehr als einem Jahr seit dem Vertriebsstart im Juni 2017: Wo steht der Swiss Life Living + Working heute?

Der Fonds hat inzwischen 11 Immobilien im Portfolio, eine weitere wird zurzeit final geprüft. Damit haben wir die gesetzlichen Anforderungen weit vor der erlaubten 4-jährigen Aufbauphase voll umfänglich erfüllt. Unser Portfolio ist mit guten Objekten sowohl geografisch wie auch nach den vier Nutzungsarten perfekt aufgestellt. Auch beim Vertrieb sind wir inzwischen breit aufgestellt. Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Finanzvertriebe sind neben den konzerneigenen Vertrieben bereits zahlreich dabei und wir gewinnen stetig neue Vertriebspartner dazu.

Welche Rückmeldungen bekommen Sie aus dem Vertrieb?

Anfangs standen einige Produktentscheider von Banken und Finanzvertrieben dem Fonds noch etwas zurückhaltend gegenüber. Doch der zügige und insbesondere sehr erfolgreiche Aufbau unseres Portfolios hat überzeugt. Inzwischen zählen wir mit dem Living + Working in vielen Vertrieben als echte Alternative bzw. als sinnvolle Ergänzung im Produktkorb. Auch sprechen wir mit unserem einzigartigen Nutzungsartenmix viele Themen an, die sowohl Kunden als auch Berater privat bewegen. Die unterschiedlichen Wohnformen über alle Generationen gibt es so nur beim Living + Working.

Gibt es typische Anlagesituationen für die sich der Living + Working besonders gut eignet?

Der Swiss Life Living + Working ist ein Basisinvestment, weil er eine hohe Wertstabilität aufweist und zu den sehr risikoarmen Anlageformen zählt. Damit eignet er sich besonders als stabilisierendes Element in der gesamten Vermögensanlage. Darüber hinaus sind seine vergleichsweise kalkulierbaren Erträge von großem Vorteil, wenn es bspw. um die Wiederanlage von Ablaufleistungen aus einer Kapitallebensversicherung geht. Denn in diesem Fall stehen verlässliche Auszahlungsbeträge im Vordergrund und spekulative Elemente sollten keine Rolle spielen. Zusätzlich ist der Living + Working mit seiner Möglichkeit im Rahmen der bestehenden Kündigungsmöglichkeiten über das Kapital zu verfügen eine gute Alternative, um aktuell nur niedrig oder überhaupt nicht verzinstes Sparkapital mit einer Wertentwicklung anzulegen, die nicht nur die Inflation ausgleicht, sondern sogar noch Kapital vermehrt.

Welche Vorteile bietet der Living + Working Anlegern im Vergleich zu anderen Anlagen?

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- Im Gespräch
- Wissenswertes
- Marktüberblick
- Termine

Der Swiss Live Living + Working ist eine Sachwertanlage im besten Sinne: Es stehen reale Werte hinter dem Fondsvermögen, Immobiliensachwerte die schon seit jeher für Krisensicherheit und Stabilität stehen. Einer der Gründe dafür sind die laufenden Mieterträge. Überwiegend langlaufende Mieterträge sichern dem Fonds eine stetige Ertragsbasis. Die meisten der Mietverträge sind zusätzlich indexiert, d.h. sie werden regelmäßig an die Lebenshaltungskosten angepasst. Damit bietet der Living + Working zu einem guten Teil auch einen Inflationsschutz. Dank der hohen Ertragsstabilität, seiner großen Börsenunabhängigkeit und auch einer vergleichsweise hohen Unabhängigkeit von allgemeinen Zinsentwicklungen, wie der aktuellen Niedrigzinsphase, ist der Fonds vor allem für Anleger geeignet, die Anlagerisiken vermeiden wollen und auf stetige Renditen setzen.

Viele Anleger sind verunsichert, was die Zukunft ihrer Geldanlagen betrifft. Wie krisenstabil ist der Living + Working?

Immobilien sind wie bereits gesagt Sachwerte mit Bestand, gerade auch in Krisenzeiten. Sie können auch in schwierigen Zeiten noch laufende Erträge erwirtschaften. Stahl und Beton sind nicht ganz von ungefähr ein ruhiger Hafen in unruhigen Zeiten. Die Anleger des Swiss Life Living + Working können deshalb im Vergleich zu anderen Anlageformen vergleichsweise gelassen in die Zukunft blicken.



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.

Zuverlässige Entscheidungshilfen für Anleger

Das Vertrauen vieler Anleger in eine Geldanlage setzt vor allem zwei Dinge voraus: Verständliche Informationen und Kostentransparenz. Die Informationen durch externe Beratung bei Banken, Sparkassen und Finanzanlagenberatern vertiefen Anleger heutzutage gern selbst, um sich ein wirklich umfassendes Bild von Anlageprodukten zu verschaffen. Bei Offenen Immobilienfonds stehen ihnen darum eine Vielzahl von Quellen zur Verfügung. Neben allgemeinen Meldungen in der Finanzpresse, der Webseite des Fondsanbieters oder Informations-Materialien des persönlichen Beraters veröffentlicht die Fondsgesellschaft zum Beispiel in regelmäßigen Abständen auch Berichte, in der Regel Jahres- und

Halbjahresberichte, in denen sie alle relevanten Fonds-Ergebnisse und Entwicklungen im vorangegangenen Geschäftsjahr ausführlich darstellt. Darüber hinaus finden sie in den wesentlichen Anlegerinformationen auch alle Details zu den Kosten, der Wertentwicklung und Risiken des Fonds. Diese sind zu jedem Fonds gesetzlich vorgeschrieben. Anleger erhalten damit in der heutigen Zeit größere Transparenz und Vergleichbarkeit der Fondsprodukte, als es noch vor einigen Jahren der Fall gewesen ist.

Sind Anleger auf der Suche nach einer Entscheidungshilfe für ein bestimmtes Fondsangebot ist es bspw. auch hilfreich, wenn sie gezielt nach Antworten auf folgende Fragen suchen: Hat der Fonds einen oder mehrere Anlageschwerpunkte? Sind die Immobilien auf eine bestimmte Stadt, Region oder ein Land beschränkt? Welche Bestimmungen sind in punkto Liquidität und Kosten in den Anlagebedingungen festgelegt? Gibt es Informationen zu den Vermietungsquoten und den Laufzeiten der Mietverträge der Fonds-Immobilien? Mit Antworten hierauf haben Anleger eine solide Basis, um guten Gewissens ihre Entscheidung zu treffen.

Betreutes Wohnen für ein selbstbestimmtes Leben im Alter

Im Zuge des demographischen Wandels steigt einerseits die Zahl älterer Menschen. Andererseits leben sie auch länger. Da mit dem Alter die Einschränkungen im Alltag zunehmen, der Wunsch nach einem eigenständigen Leben jedoch bleibt, bieten Einrichtungen für Betreutes Wohnen, Senioren eine gute Alternative zur gewohnten eigenen Wohnung.

Der überwiegende Teil der Senioren lebt heute in der angestammten Wohnung, auch wenn sie bereits auf Hilfe im Alltag oder ambulante Pflege angewiesen sind. Allerdings sind viele Wohnungen und Häuser nicht altersgerecht gebaut bzw. ausgestattet oder deutlich zu groß, was die Nutzung mit zunehmendem Alter erschwert. Demgegenüber steht die mangelnde Bereitschaft oder finanzielle Möglichkeit, das Zuhause altersgerecht umzubauen.

Der Anteil altersgerechter, barrierefreier Wohnungen in Deutschland ist gering. Die Schätzungen liegen mangels amtlicher Statistik zwischen 1% und 5%. Der Bedarf ist hingegen groß: Nach Erhebungen des Sozio-oekonomischen Panels wohnt nicht nur der Großteil älterer Menschen insgesamt, sondern auch der Pflegebedürftigen, die zu Hause betreut werden, nicht in barrierefreien Wohnungen.

Umfragen zur gewünschten Wohnform im Alter verdeutlichen einerseits die Priorität für eine eigene Wohnung, andererseits auch die Aufgeschlossenheit gegenüber einem Umzug in eine externe Einrichtung

wie Betreutes Wohnen – in beiden Fällen die Möglichkeit in einer abgeschlossenen Wohnung weitgehend unabhängig zu leben. Eine Einrichtung für Betreutes Wohnen, in die sich ältere Menschen einmieten, bietet den Bewohnern die Möglichkeit in einem Privathaushalt zu leben und Dienstleistungsangebote für die Haushaltsführung, aber auch Betreuung und Pflege in Anspruch zu nehmen, sofern der Bedarf besteht.

Das wachsende Immobiliensegment bietet zudem institutionellen Investoren eine Anlagemöglichkeit, zumal der Bedarf in einer alternden Gesellschaft wächst. Das Konzept und Fakten zum Betreuten Wohnen stellt Swiss Life Asset Managers vertiefend in der aktuellen pan-europäischen Publikation vor: <https://www.swisslife-am.com>

Termine

Investment&more Stammtische:

- 14.11.2018 Frankfurt am Main
- 20.11.2018 Hannover

Müsli-Kongresse 2018:

- 16.10.2018 Nürnberg
- 13.11.2018 Frankfurt am Main

DKM - Die Leitmesse:

- 23.10 - 25.10.2018 Dortmund

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

