

Ab sofort online: Der Living + Working YouTube Channel

Swiss Life erweitert sein soziales Netzwerk: Ab sofort ist der Living + Working auf einem eigenen YouTube Channel präsent. Sie finden hier Videos mit allen Informationen zum Offenen Immobilienfonds anschaulich und auf den Punkt gebracht. Kennen Sie schon das Interview mit unserem Fondsmanager Walter Seul? In dem Video erläutert er die aktuelle **Strategie des Living + Working**. Abonnieren Sie am besten auch unsere Tweets! Über den Twitter-Kanal [@livingworking_](#) halten wir Sie immer auf dem Laufenden über aktuelle News, Immobilienobjekte und Veranstaltungen.

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

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

Immobilienportrait "City Center LIF.E", Lichtenfels

Das City Center „LIF.E“ im oberfränkischen Lichtenfels wurde 2012 erbaut und befindet sich in der Straße Mainau 4 in fußläufiger Entfernung zur Innenstadt. In der Region zwischen Coburg, Bamberg und Kulmbach gilt es als eine der wenigen attraktiven Einkaufsmöglichkeiten. Es bietet als Nahversorgungszentrum ein Rundum-Sorglos-Einkaufserlebnis, das in seiner Zusammensetzung für mehrere Generationen abwechslungsreich und anziehend ist. Neben einem klassischen Discounter (Aldi) und Supermarkt (Edeka) befinden sich hier auch ein großflächiger Media Markt, eine Apotheke, verschiedene Mode-Anbieter, gastronomische Einrichtungen sowie Service-Dienstleister. Insgesamt verfügt das Center über mehr als 15.000 m² Fläche mit Platz für 20 Geschäfte. Seit der Eröffnung waren die Ladenflächen allesamt nahezu durchgängig vermietet. Die günstige Verkehrsanbindung mit der nahe gelegenen A73 sowie das großzügige Parkplatzareal mit über 500 Plätzen direkt vorm Objekt ist ein weiterer Pluspunkt dieser Immobilie. Wer mit öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs ist, weiß die Vorzüge des fußläufig entfernten Bahnhofs sowie des Busbahnhofs sehr zu schätzen.

In der Region Oberfranken hat sich das LIF.E als Einkaufsmöglichkeit fest etabliert und ist weit mehr als nur eine Einkaufsstätte für den Versorgungseinkauf. Es steht für das Einkaufserlebnis mit der ganzen Familie, welches die verschiedensten Bedürfnisse und Ansprüche der Kunden zu berücksichtigen versteht. Als Impulsgeber für die Stadt Lichtenfels belebt das City Center das Zentrum der Stadt. Mit seinen guten und vor allem stabilen Mieterträgen bildet das City Center LIF.E einen langfristig soliden Baustein im Portfolio des Living + Working.

Weitere Infos zum City Center LIF.E finden Sie [hier](#) oder in der [Living + Working Galerie](#).

Im Gespräch mit Karsten Burbach, Leiter Asset-Management im Bereich Gewerbe & Handel

Was genau ist ein Fachmarktzentrum und was ein Nahversorgungszentrum?

Ein Nahversorgungszentrum bietet Waren und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs vor allem für das direkte Einzugsgebiet an, meist mit einer Fläche von 3.000 – 6.000 m² und im Durchschnitt 5 Mietern. Klassisch haben wir hier Lebensmittelhändler wie Supermärkte oder auch Discounter, bspw. einen Drogeriemarkt, eine Bäckerei, eine Apotheke oder auch eine Reinigung, eine Postfiliale oder eine Bankfiliale. Ein Fachmarktzentrum liegt vor allem verkehrsgünstig und bietet auf großen Flächen auch Artikel des mittleren und langfristigen Bedarfs wie beispielsweise Unterhaltungselektronik, Möbel und kann auch einen Baumarkt oder ein Gartencenter als Magnet haben. Dann ist ein Fachmarktzentrum leicht 15.000 m² bis vereinzelt 100.000 m² groß und hat auch ein viel größeres Einzugsgebiet.

Warum sind Fachmarkt- und Nahversorgungszentren als Assetklasse so interessant?

Das Einkaufsverhalten polarisiert sich zwischen Shoppen als Freizeitbeschäftigung und dem täglichen Besorgungskauf. Fachmarktzentren können beides abdecken und Nahversorgungszentren sind die Anlaufstation für die wichtigen Dinge des täglichen Bedarfs. Beiden Einzelhandelsformen sind vor allem als Anbieter von Artikeln und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs relativ unbeeindruckt vom Internethandel und haben sich auch in rezessiven Phasen als vergleichsweise stabil erwiesen. Dann gilt noch: Flächen an guten Standorten sind sehr knapp und die örtlichen Behörden genehmigen kaum neue Flächen, so dass der Wettbewerb berechenbar ist.

Welche Vorteile bzw. Rendite-Effekte haben Sie für das Portfolio des Living + Working?

Wir haben eine gute Ertragsstabilität durch die hohe Internetresistenz, die sehr professionellen und meist extrem bonitätsstarken Handelsfilialisten und einen gewissen Wettbewerbsschutz durch die restriktiven Baugenehmigungen – bundesweit werden pro Jahr kaum 10 Fachmarktzentren neu erstellt. Dennoch profitieren die Anleger vom boomenden Einzelhandel mit den Gütern des täglichen Bedarfs.

Der Einzelhandel hat seit einigen Jahren mit dem Onlinehandel eine starke Konkurrenz bekommen. Wie wirkt sich das Ihrer Meinung nach



Karsten Burbach verantwortet mit einem Team von rund 40 Immobilienspezialisten das Asset Management für Gewerbeimmobilien bei CORPUS SIREO Real Estate. Corpus Sireo ist eine 100% Tochter der Swiss Life Asset Managers. Zuvor war der Dipl. Kaufmann als Head of Retail bei CBRE sowie Leiter des Bereichs Consulting & Research bei der BBE-Unternehmensbe

auf den Einzelhandel aus?

Hier gibt es recht genaue Zahlen und auch weiterführende Prognosen für die unterschiedlichen Branchen. So werden die Marktanteile des Onlinehandels bei Lebensmitteln weiter gering sein und bei Mode beispielsweise noch etwas steigen. Das heißt, dass man bei Mode sehr genau prüfen muss, ob die Mieter bzw. ein Mietkandidat der richtige ist. Andererseits wächst der so genannte Außer-Haus-Verzehr, konkret die Gastronomie sehr stark, wodurch es durchaus Sinn machen kann, einen Modeanbieter gegen ein oder zwei attraktive Gastronomiekonzepte auszutauschen.

Wie sind Sie Asset Manager geworden?

Nach meinem BWL-Studium mit dem Schwerpunkt Handel und Marketing waren meine ersten Stationen im Handel und in der Unternehmensberatung. Dort hat sich dann mit meinem Interesse für Standorte und Immobilien dieser Schwerpunkt entwickelt, wodurch der Wechsel in die Immobilienbranche vor rund 15 Jahren schon fast zwangsläufig war.

Was finden Sie besonders reizvoll am Asset Management in der Immobilienbranche?

Mit Sachverstand und den richtigen Entscheidungen kann man gerade in einem sehr dynamischen Markt langfristig erfolgreiche Immobilien gestalten. Und nicht zu vergessen, wir alle brauchen Immobilien in denen wir arbeiten, einkaufen und natürlich wohnen.

Wenn Sie privat einkaufen: Lieber Online oder im Geschäft?

Zunächst kann ich sagen, ich gehe eigentlich gerne shoppen. Einiges, was mir dann eher lästig ist oder was ich nicht vor Ort bekomme, bestelle ich online. Das sind dann bspw. auch mal ein paar Laufschuhe, bei denen ich genau weiß, welches Modell ich möchte und mein Händler diese nicht führt.

Was macht ein Asset-Manager?

Zum traditionellen Anlagevermögen (engl. Assets) eines Fonds können neben Aktien oder Renten auch Immobilien zählen. Das Managen eines solchen Immobilienassets wird oft auch unter der Bezeichnung „Real Estate Asset Management“ geführt. Das Aufgabenspektrum ist vielschichtig: Asset-Manager verwalten, steuern und kontrollieren stetig das Immobilienportfolio bzw. ein einzelnes Objekt aus diesem Portfolio, und prüfen, inwieweit sich Optimierungsbedarfe ergeben. Im Fokus steht demnach kontinuierlich die Frage, durch welche Maßnahmen sich der

Wert einer Immobilie steigern lässt. Als wesentliche Kriterien zur Beurteilung werden hierfür die Rendite, die Liquidität sowie die Sicherheit, also die Nachhaltigkeit der Ertragskraft der Immobilie, herangezogen.

Streng genommen geht es beim Fonds-Asset-Management um nichts anderes als um eine umfassende treuhänderische Vermögensverwaltung. Zu Beginn des Prozesses – also dem Zeitpunkt des Objekterwerbs – wird für jede Fonds-Immobilie eine Strategie für die gesamte Haltedauer definiert. Im gesamten Haltezeitraum werden dann entsprechend der Strategie die Eigentümerinteressen vertreten sowie Eigentümeraufgaben wahrgenommen. Asset-Manager kümmern sich um die Vermietung und Verwaltung des Objektes oder einzelner Objektflächen, die Optimierung und Reduzierung laufender Kosten, das Qualitätsmanagement externer Dienstleister oder das Erstellen regelmäßiger Asset Reportings etc. Nicht selten übernehmen sie auch Aufgaben aus dem Bereich Portfolio Management oder sie werden beim Verkauf von Immobilien zur Unterstützung hinzugezogen.

Der Begriff des Real Estate Asset Managements ist vergleichsweise jung, er hat sich im Zuge der zunehmenden Internationalisierung der Immobilienmärkte erst seit Anfang der 2000er Jahre etabliert. Im Bereich der Anlageimmobilien gehört es als Managementdisziplin gleichwertig dazu wie bspw. Portfolio Management, Technisches Gebäudemanagement oder Property Management. Dabei ist das Asset-Management in Abgrenzung zum Property Management strategisch ausgerichtet und insgesamt ein dynamischer Prozess.

Im Bereich des Immobilien-Asset-Managements ist Swiss Life Asset Managers einer der erfahrensten am Markt. Er verfügt über breitgefächerte Expertise auf dem Gebiet des Risikomanagements und der Vermögensverwaltung in verschiedenen Nutzungsklassen sowie in den Kernmärkten Schweiz, Frankreich, Deutschland, Großbritannien sowie Luxemburg. Insgesamt verwaltet Swiss Life Asset Managers europaweit per Ende 2018 Immobilien im Wert von EUR 81 Milliarden.

Mehr Infos zu Swiss Life Asset Managers erfahren Sie auf der [Webseite der Swiss Life Asset Managers](#).

Immobilienanlagen in der ambulanten medizinischen Versorgung

Der demographische Wandel bietet Investoren bei Gesundheitsimmobilien nicht nur Anlagechancen in der Pflegewirtschaft, sondern über Ärzthäuser oder Medizinische Versorgungszentren in steigendem Maße auch in der ambulanten medizinischen Versorgung.

Die beständig steigenden Kosten im Gesundheitswesen durch die

Alterung der Bevölkerung oder den technischen Fortschritt führten zur Gesundheitsreform im Jahr 2003, die wiederum zum Prinzip „ambulant vor stationär“ in der medizinischen Versorgung führte. In der Folgezeit setzte sich immer stärker der Ansatz durch, Ärzte verschiedener Fachgebiete sowie medizinische Dienstleistungen unter einem Dach zu konzentrieren. Teil dieser Strukturen sind Medizinische Versorgungszentren (MVZ), in denen mindestens zwei Mediziner unterschiedlicher, aber auch gleicher Fachrichtung, z.B. Hausärzte, eine Versorgung bieten. Zur Gründung eines MVZ berechtigt sind einzelne Vertragsärzte, aber auch Krankenhäuser und ausgewählte gemeinnützige Träger.

Die Zahl dieser Einrichtungen ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen, wobei gerade in jüngerer Zeit ein erneuter Schub zu verzeichnen war. Gab es 2004 bundesweit 70 MVZ, so stieg die Zahl bis Ende 2009 auf knapp 1.500 Einrichtungen. Nach einer Phase geringeren Wachstums nahm die Dynamik 2016 und 2017 mit rund 650 neuen Einheiten deutlich Fahrt auf, so dass nach Angaben der Kassenärztlichen Bundesvereinigung Ende 2017 bundesweit gut 2.800 MVZ existierten. MVZ sind zwar in der Mehrzahl in (Groß-)Städten gegründet worden, finden sich jedoch auch in ländlichen Gebieten. Ende 2017 waren knapp 50% der Einrichtungen in Großstädten angesiedelt, 38% in Ober- und Mittelzentren, aber auch 14% in ländlichen Gemeinden. Die meisten MVZ gibt es in den Flächenländern Bayern, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen, gefolgt von Berlin.

Die Vorteile von MVZ liegen auf der Hand: Die Einrichtungen schaffen Kostenvorteile und Effizienz, indem Räumlichkeiten und medizinische Infrastruktur von mehreren Ärzten genutzt werden können. Den Patienten bietet die Konzentration von Ärzten eine koordinierte, schnellere Versorgung als bei einzelnen, verstreuten Arztpraxen. Darüber hinaus schafft eine gemeinschaftliche Praxis auch den Mediziner ein attraktives Arbeitsumfeld: Angestellte Ärzte haben eine geringere Arbeitsbelastung als Inhaber von Einzelpraxen und können in Teilzeit arbeiten. Zudem müssen sie sich nicht um bürokratische Anforderungen kümmern, ganz zu schweigen von der Einrichtung einer teuren Praxis.

Weitere Details zur Versorgung mit Medizinischen Versorgungszentren in Deutschland bietet die [Kassenärztliche Bundesvereinigung](#).

Termine

Müsli-Kongresse:

- 09.04.2019 Essen | [Mehr Informationen](#)
- 10.04.2019 Köln | [Mehr Informationen](#)
- 11.04.2019 Wiesbaden | [Mehr Informationen](#)

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

