

### *Ab sofort online: Erklärfilm zum Thema „Anlegen“*

Vorsorgen und Geld anlegen sind ein Themenbereich, der für jeden Lebensabschnitt von großer Bedeutung ist, aber häufig auch viele Fragen aufwirft. Mit einem anschaulichen Erklärfilm bringen wir ab sofort ein wenig mehr Licht ins Dunkel. Zu sehen ist der Film auf der Startseite sowie in der Living + Working - Mediathek unter

<https://www.livingandworking.de>

#uptodate #livingworking @twitter Bleiben Sie mit uns auf dem Laufenden – Erfahren Sie alle aktuellen News, Beiträge, Ankäufe, Veranstaltungen etc. auch über unseren Twitter-Kanal @livingworking\_

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

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

### *Immobilienportrait "Castra-Regina-Center", Regensburg*

Der Name „Castra Regina“ verweist auf die Historie der Stadt Regensburg: Einst als römisches Legionslager am Fluss Regen gegründet, bedeutet er „Lager am Regen“.

Das Castra-Regina-Center wurde 1989 im Herzen der Altstadt erbaut. Auf fünf Etagen beherbergt es neben Büros und Einzelhandelsflächen auch eine Seniorenresidenz, Praxisflächen für Ärzte und eine Apotheke. Darüber hinaus können Besucher der Tagesklinik das ebenfalls vorhandene Reha-Zentrum sowie das angeschlossene Hotel nutzen. Insgesamt verfügt das Center über mehr als 19.000 m<sup>2</sup> Fläche. Mit dem nahegelegenen Parkplatz und dem fußläufig entfernten Haupt- und Busbahnhof hat die Immobilie zudem eine exzellente Verkehrsanbindung. Das gesamte Gebäudekonzept ist aufgrund seiner Lage und seiner guten gegenseitigen Ergänzung der Angebote im Objekt äußerst zukunftsfähig.

Im Fonds-Portfolio steht das Castra-Regina-Center beispielhaft für die Multi-Asset-Strategie des Living + Working, denn es beherbergt sowohl Wohn- und Gesundheitsimmobilien als auch klassische Büros und Einzelhandel. Mit dieser Strategie nimmt der Living + Working einzelne Megatrends ins Visier, u.a. den demografischen Wandel. Im Zuge dessen steigt sowohl der Anteil älterer Bevölkerungsgruppen als auch die Lebenserwartung. Der Bedarf an Gesundheitsimmobilien nimmt somit ebenfalls stetig zu und Formen altersgerechten Wohnens und werden stärker nachgefragt. Eine Seniorenresidenz wie im Castra-Regina-Center bietet den Bewohnern die Möglichkeit, ihren Alltag selbstständig und

unabhängig zu bewältigen und zu gestalten. Im Bedarfsfall können sie jedoch auch individuelle Dienstleistungsangebote in Anspruch nehmen. Hierzu kann z.B. Unterstützung im Haushalt, eine intensivere Betreuung oder die gesundheitliche Versorgung gehören.

Es sind vor allem auch die kurzen Wege, die es den Bewohnern und Beschäftigten, den Hotelgästen und Patienten im Castra-Regina Center recht einfach machen. Sei es die Mittagspause, der Gang zur Apotheke oder das Erledigen von Einkäufen – die Angebote im Center sind vielfältig und bequem und schnell erreichbar.

Weitere Infos zum Castra-Regina-Center finden Sie [hier](#) oder in der [Living + Working Galerie](#).

### *Im Gespräch mit Nikolai Schmidt, Chefeinkäufer für Gesundheitsimmobilien des neuen Swiss Life Living + Working*

#### **Was sind Gesundheitsimmobilien?**

Der Begriff ist nicht genau definiert, doch allgemein zählt man alle Immobilien dazu, in denen medizinische oder gerontologische Leistungen erbracht werden, wie bspw. in medizinischen Versorgungszentren, beim selbstbestimmten Wohnen – sprich, Betreutem Wohnen in Seniorenresidenzen – aber auch in Ärztehäusern, Pflegeheimen, ambulanten Zentren.

#### **Welche Besonderheiten gibt es bei Gesundheitsimmobilien zu beachten?**

Die Anforderungen an die Qualität des Standortes für Gesundheitsimmobilien sind sehr spezifisch. Das wichtigste Kriterium ist die Bedarfssituation. Bei Gesundheitsimmobilien ist darüber hinaus auch die Erreichbarkeit mit dem ÖPNV und dem Auto von großer Bedeutung. Hinzu kommt die Notwendigkeit, eventuelle behördliche Auflagen und/oder berufsständische Zulassungen zu erfüllen. Generell ist die Mietergruppe der Ärzte recht anspruchsvoll, insbesondere in Bezug auf den Innenausbau. Gerade beim Betreuten Wohnen und in medizinischen Zentren, ist es wichtig, die richtigen Betreiber zu finden. Durch unsere Erfahrung und die passenden Kontakte sind wir in der Lage, die optimalen Betreiber auszusuchen.

#### **Welche Vorteile bringen Gesundheitsimmobilien dem Living + Working?**

Gesundheitsimmobilien haben eine stabile Entwicklung, das liegt vor allem an den meist sehr langfristigen Mietverträgen. Bei Betreibern von



#### **Nikolai Schmidt**

ist Health-Care-Spezialist mit mehr als 10-jähriger Erfahrung im Gesundheitsimmobilien-Sektor. Seit 2018 leitet er den Ankauf von Health-Care-Immobilien bei Corpus Sireo Real Estate Er war in den letzten 10 Jahren für Transaktionen von Pflegeheimen, Ärztehäusern und Betreutem Wohnen in Höhe von mehr als 500 Mio. Euro verantwortlich. Bei seinem vorigen Arbeitgeber war

Pflegeheimen oder dem Betreuten Wohnen sind Mietverträge über 20 Jahre keine Seltenheit. Das sorgt für stetige und kalkulierbare Erträge für den Offenen Immobilienfonds.

### **Steckt hinter Gesundheitsimmobilien ein Megatrend?**

Gesundheitsimmobilien folgen dem Megatrend des demografischen Wandels. Durch eine verbesserte Versorgung steigt die durchschnittliche Lebenserwartung unserer Gesellschaft. Damit steigt unter anderem auch der Bedarf an medizinischer Versorgung, um länger selbstbestimmt zu leben.

### **Welches konkrete Beispiel für eine Gesundheitsimmobilie aus dem Living + Working haben Sie?**

Ein gutes Beispiel für eine optimale Mischung in einer Immobilie, sozusagen der Living + Working im Mikrokosmos, ist das Castra-Regina-Center in Regensburg. Hier haben wir neben Wohneinheiten, Büros und Einzelhandel auch ein vollstationäres Pflegeheim, Betreutes Wohnen und ein medizinisches Versorgungszentrum. Im Castra-Regina Center sind von rund 20.000 Quadratmetern etwa 12.800 Quadratmeter für den Gesundheitsimmobilienanteil reserviert.

### **Wie wird man Gesundheitsimmobilien-Manager?**

Ich habe Stadtplanung mit dem Schwerpunkt Projektentwicklung und Immobilienmanagement an der TU Harburg und an der HafenCity Universität in Hamburg studiert. Bereits während des Studiums bin ich bei der Auflage des ersten deutschen Pflegeimmobilienfonds beteiligt gewesen. Meinen Berufsweg habe ich dann bei einem Projektentwickler fortgesetzt. Bei ihm war ich u.a. für die Entwicklung von Gesundheitsimmobilien zuständig. Das gesamte Thema Gesundheitsimmobilien hat mich seitdem nicht mehr losgelassen.

### **Was finden Sie besonders reizvoll daran, sich mit Gesundheitsimmobilien zu befassen?**

Durch die Projekt-Überwachung und -Steuerung vor Ort sowie die Sondierung neuer Projekte bin ich viel unterwegs und somit auch viel draußen. Das reizvollste besteht allerdings darin, dass es um ein gutes Projekt-Management geht. Sprich, alle Fäden zusammenzuhalten und immer die Wirtschaftlichkeit im Auge zu behalten.

### **Das klingt nach sehr viel Arbeit. Haben Sie einen Ausgleich?**

Ja, ich liebe Sport und gehe sehr viel Laufen. Seit über 30 Jahren spiele ich Tennis, was mir ebenfalls beim Abschalten und Erholen hilft. Das im Sport gelernte Durchhaltevermögen hilft sehr oft auch im Büroalltag.

er insbesondere für die Entwicklung von Ärztehäusern und verschiedenen Wohnformen (u.a. Pflege und Betreutes Wohnen) in Deutschland zuständig.

## *Risikoklassen*

Die Zusammensetzung eines Immobilienportfolios für einen Fonds führt je nach Immobilien-Standort, Nutzungsart, Fremdfinanzierungsanteil, Mieter und den jeweiligen Mietverhältnissen zu einer spezifischen Risikoklasse. Es werden grundsätzlich vier Risikoklassen unterschieden: Core, Core plus, Value Add und opportunistisch. Offene Immobilienpublikumsfonds investieren meist in die Bereiche Core oder Core plus.

Ein so genanntes Core-Portfolio setzt auf exklusive Innenstadtlagen und hohe Mieterqualität und Bonität. Investiert wird ausschließlich in Metropolen. Die Mietverträge haben lange Laufzeiten (mehr als 10 Jahre) und damit ein sehr geringes Ausfallrisiko. Core-Immobilien stehen hoch im Kurs bei eher risikoscheuen Investoren. Die Investmentstrategie ist demnach geprägt von einerseits der langfristigen Orientierung und andererseits dem geringen Risiko.

Im Unterschied dazu werden bei Core plus-Portfolios Immobilien nur teilweise langfristig vermietet und ermöglichen somit perspektivische Steigerungen der Mieteinnahmen aufgrund veränderter Marktbedingungen. Damit einhergehend ist das Ausfallrisiko bei Core Plus -Immobilien höher. Core-Plus-Immobilien finden sich meist in aussichtsreichen 1-B-Lagen. Die Haltedauer einer Immobilie dieser Risikoklasse beträgt in der Regel weniger als 10 Jahre.

Die dritte Risikoklasse wird unter dem Begriff „Value Add“ erfasst. Hinter der Bezeichnung verbirgt sich das Hauptmerkmal dieser Risikoklasse: Wertsteigerung. Die Immobilien dieser Risikoklasse befinden sich meist in B-Lagen und müssen meist umfangreichen Renovierungsarbeiten unterzogen werden bzw. einer Neuausrichtung.

Das opportunistische (opportunistic) Immobilien-Investment zählt zur hochriskanten, spekulativen Risikoklasse. Die Immobilien befinden sich in der Regel in B- oder gar C-Lagen, sind oft leerstehend und in der Regel komplett renovierungs- bzw. sanierungsbedürftig. Insgesamt ist das Wertsteigerungspotenzial bei diesen Immobilien sehr hoch. Das Risiko allerdings ebenso. Die Haltedauer opportunistischer Immobilien liegt meist zwischen 1-4 Jahren.

Die Immobilien des Swiss Life Living + Working befinden sich alle in A-Lagen von B-Städten bzw. B-Lagen von A-Städten. Dahinter verbirgt sich die ABBA – Strategie. Damit setzt der Fonds ausschließlich auf die beiden risikoärmsten Immobilienanlageklassen Core und Core plus.

*Baulandmangel – schlecht für Mieter, gut für Investoren*

Steigende Mieten und Kaufpreise kennzeichnen die Immobilienmärkte. Nicht nur Wohnraum, sondern auch Flächen für Büro- oder Logistikimmobilien sind in vielen Städten knapp geworden. Rein marktwirtschaftlich wäre die Lösung einfach: die Ausweitung von Bauland. Doch dagegen stehen häufig Politik und Gesellschaft.

Viele Städte und Gemeinden haben in den letzten Jahren nicht mehr genutzte Liegenschaften von Industrie, Militär oder Bahn in Bauland umgewandelt, doch stehen diese Reserven heute nur noch eingeschränkt zur Verfügung. Sowohl die Nutzung innerstädtischer Potentiale durch Verdichtung oder Aufstockung von Gebäuden als auch die Ausweisung komplett neuer Baugebiete am Stadtrand unterliegen hingegen zahlreichen Restriktionen: So bestehen zahlreiche rechtliche Vorgaben, wie z.B. im Planungs- und Umweltrecht, aber auch das Nachhaltigkeitsziel der Bundesregierung, den Flächenverbrauch bis 2020 auf 30 ha pro Tag zu reduzieren und bis 2050 auf Netto-Null zurückzufahren (2015 ca. 60 ha), schränkt die Bewegungsfreiheit ein. In der Praxis fehlen zudem häufig die Personalkapazitäten in den Baubehörden, um die notwendige Zahl von Maßnahmen einzuleiten. Darüber hinaus reagieren Anwohner gegen viele Bauvorhaben mit – bei Politik und Verwaltung gefürchtetem – Widerstand, wodurch Verfahren in die Länge gezogen oder Projekte eingestellt werden. Und letztlich ist in Zeiten stetig steigender Baulandpreise die Bereitschaft von Eigentümern gering, Flächen zu verkaufen. Im Ergebnis tun sich viele Kommunen schwer, die notwendigen Maßnahmen umzusetzen.

Es geht jedoch auch anders: In Freiburg wurde Anfang 2019 mit einem Bürgerentscheid beschlossen, einen neuen Stadtteil mit ca. 6.500 Wohnungen und damit für rund 15.000 Bewohner zu errichten. Für die 230.000-Einwohner-Stadt ist dies eine erhebliche Erweiterung der Kapazitäten und Entlastung für den Wohnungsmarkt. In Hamburg gingen Senat und Wohnungswirtschaft bereits 2011 das „Bündnis für das Wohnen“ ein, um vor allem durch Innenentwicklung den Wohnungsbau deutlich auf jährlich 10.000 Wohnungen zu steigern. Das Ergebnis zeigt sich in den letzten Jahren: Hamburg ist die deutsche Metropole mit dem geringsten Anstieg der Mieten.

Trotz einer steigenden Zahl von Projekten ist davon auszugehen, dass Grundstücke in den Metropolregionen und vielen weiteren Groß- und Mittelstädten auf absehbare Zeit knapp bleiben werden. Für Mieter bleiben damit die finanziellen Belastungen hoch, während Eigentümer und Investoren von dieser Situation durch weiter steigende Mieten profitieren.

Zu den aktuellen Trends am Immobilienmarkt, u.a. dem knappen Angebot, gibt das „Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft 2019“ einen guten Überblick. Hier geht es zur [Kurzfassung](#).

## Termine

### Müsli-Kongresse:

- 11.03.2019 Bremen | [Mehr Informationen](#)
- 12.03.2019 Münster | [Mehr Informationen](#)
- 13.03.2019 Hannover | [Mehr Informationen](#)
- 14.03.2019 Lübeck | [Mehr Informationen](#)
- 19.03.2019 Mannheim | [Mehr Informationen](#)
- 20.03.2019 Freiburg | [Mehr Informationen](#)
- 21.03.2019 Augsburg | [Mehr Informationen](#)
- 09.04.2019 Essen | [Mehr Informationen](#)
- 10.04.2019 Köln | [Mehr Informationen](#)
- 11.04.2019 Wiesbaden | [Mehr Informationen](#)

### 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](http://www.livingandworking.de) bezogen werden. Wir nehmen Datenschutz sehr ernst. Unsere Datenschutzhinweise finden Sie [hier](#).*

---

Datenschutz

[Impressum](#)

[Rechtliche Hinweise/ Disclaimer](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Folgen Sie uns

