

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

„Gesundheitsimmobilien sind lukrativ und bieten eine hohe Investitionssicherheit“

Der Swiss Life Living + Working setzt u. a. auf das Segment Gesundheitsimmobilien. Welche Immobilien umfasst dieses Segment konkret?

Zu diesem Sektor gehören betreutes Wohnen, Senioren-Wohnheime und Pflegeeinrichtungen. Aber auch Ärztehäuser, Medizinische Versorgungszentren inkl. angeschlossenen Bereichen wie Physiotherapie und Massagepraxen oder nachgelagertem Einzelhandel, wie z. B. Apotheken, Sanitätshäusern oder orthopädischen Fachgeschäften. Eine klare Grenze ziehen wir dort, wo die Nutzung krankenhaulich ist und damit eine Spezialimmobilie erforderlich wird. Dort investieren wir nicht.

Was steckt hinter dem Investitionsansatz in Gesundheitsimmobilien?

Der enorme und weiter steigende Bedarf nach Gesundheitsimmobilien ist eine Folge des Megatrends Demographie – die Menschen werden älter und wollen länger selbstbestimmt leben. Entsprechend werden seniorentaugliche Wohnformen und gesundheitliche Vorsorgeeinrichtungen in steigendem Maße nachgefragt. Im Gegensatz zu anderen Immobilienarten richtet sich die Nachfrage hier weniger nach der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung aus, sondern nach besagten demographischen Parametern.

Was sind die Vorteile von Gesundheitsimmobilien für die Anleger des Living + Working?

Damit ist die Entwicklung besser vorhersehbar, ganz bestimmt im Hinblick auf kurz- bis mittelfristige Zeiträume. Aber eben auch besser in der langfristigen Betrachtung der verschiedenen Asset-Klassen. Demographisch bedingte Entwicklungen lassen sich kaum innerhalb einer Generation umkehren. Und alleine innerhalb einer Generation beträgt der Betrachtungshorizont schon 20 bis 25 Jahre. Wir reden also über eine nachhaltige Nachfrage mit einem bereits jetzt weitgehend feststehenden Bedarf nach Gesundheitsimmobilien, insbesondere im Bereich „altersgerechtes Wohnen“. Damit haben wir ein hohes Maß an Investitionssicherheit.

Sind Gesundheitsimmobilien im Living + Working stärker im Fokus als bspw. Büros?

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- Im Gespräch
- Wissenswertes
- Marktüberblick
- Termine
- Portfolio-News

Nein, wir gewichten alle 4 Nutzungsarten, Gesundheitsimmobilien, Wohnen sowie Büro und Einzelhandel gleich stark. Dennoch spielen Sie aufgrund der bereits erwähnten langfristigen Orientierung natürlich eine besondere Rolle.

Welche Rolle spielen spezielle Wohnimmobilien-Konzepte, wie Boardinghäuser oder Mikroapartments, bislang in Ihrem Immobilien-Portfolio?

Wohnimmobilien werden einen guten Anteil am Gesamtportfolio haben. Gemeinsam mit den Gesundheitsimmobilien werden sie mit 50 % den „Living-Anteil“ am Gesamtportfolio ausmachen. Aktuell planen wir in der Tat Investitionen im Bereich Boardinghäuser und Mikro-Apartments. Wir sind allerdings sehr wählerisch, das hat vor allem mit unseren anspruchsvollen Auswahlkriterien zu tun. Wir untersuchen im Rahmen der Ankaufs-Analyse den Bedarf am Standort sowie die Qualität der Vermietungskonzepte und des Betreibers. Dabei suchen wir insbesondere in Städten mit einem hohen Anteil von Singles, die in der Regel sehr flexibel bei der geografischen Job-Auswahl sind. Auch Städte mit einem hohen Studentenanteil haben wir im Fokus.

Sehen Sie im Büro-Segment oder auch im Einzelhandel spezielle Trends, die Einfluss auf die Auswahl weiterer Immobilien für den Living + Working haben?

Ja, dazu zählen bspw. Co-Working-Büroimmobilien, speziell in Städten mit einem hohen Gründeranteil oder auch vielen Berater- und Projektarbeitsplätzen, die über den Tag verteilt ganz unterschiedliche Arbeitsumgebungen benötigen. Im Einzelhandelsbereich setzen wir nach wie vor auf Immobilien-Konzepte, die weitestgehend unbeeinträchtigt von dem Einfluss des Internethandels bleiben werden. Dazu zählen insbesondere Nahversorgungszentren. Ob sich aus dem Flächenbedarf, den der fortschreitende Internethandel selbst generiert, auch Optionen für den Swiss Life Living and Working ergeben, behalten wir genau im Blick.



Walter Seul ist Leiter Fondsmanagement bei der Swiss Life KVG. Er verantwortet unter anderem das Fondsmanagement des Swiss Life Living + Working, dem neuen Offenen Immobilienpublikumsfonds. Zuvor war der Diplomb-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.

Halte- und Kündigungsfristen bei Offenen Immobilienfonds

Immobilien versprechen in der Regel eine höhere Rendite als manch andere klassische Anlageform. Sie zählen per se jedoch zu den langfristigen Geldanlagen. So ist insbesondere der erfolgreiche Verkauf von Fondsliegenschaften mit nicht zu unterschätzendem Zeitaufwand verbunden. Der Gesetzgeber hat für Anleger Offener Immobilienfonds die Möglichkeit geschaffen, dass sie im Bedarfsfall bereits nach einer 24-monatigen Mindesthaltedauer wieder über das Kapital verfügen können. Anleger, die beabsichtigen, ihre Anteile am Offenen Immobilienfonds nach diesen zwei Jahren zurückzugeben, müssen diese Absicht bereits zwölf Monate vorher unwiderruflich ankündigen. Darin liegt die zweite gesetzliche Frist-Vorgabe, mit der sowohl Anlegern als auch Fondsgesellschaften ein gewisses Maß an Planungs- bzw. Rechtssicherheit gegeben wird. Nach der Mindesthaltedauer können Anleger unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 12 Monaten jederzeit ihre Anteilsscheine an Offenen Immobilienfonds zurückgeben. Die Anteile werden bis zur tatsächlichen Rückgabe gesperrt, wenn der Anleger die Anteile für die Mindest-Dauer – also 24 Monate – ohne Unterbrechung und unmittelbar vor dem verlangten Rücknahmetermin in seinem Besitz hatte. Die Rückgabe der Fondsanteile kann zu jedem Börsentag erfolgen, zum jeweils geltenden Rücknahmepreis.

Diese Fristenregelungen gelten für alle Anleger gleichermaßen, d. h. unabhängig davon, wie hoch der Anteilsumfang ist. Dadurch sind Offene Immobilienfonds für Anleger schon ab kleinen Beträgen ein lohnenswerter Anlage-Baustein, insbesondere wenn die Dauer über die mindestvorgegebenen 2 Jahre hinausgeht. Für Anleger also ein gutes Gefühl, zu wissen, dass sie im Bedarfsfall nach dieser Zeit an ihr Geld kommen.

Länderporträt Belgien – Stabilitätsanker in Europa

Als Teil des wirtschaftlichen Herzstücks Europas und Gründungsmitglied der Europäischen Union zählt Belgien zu den etablierten, zugleich stabilsten Immobilienmärkten Europas – und ist somit für Anleger in allen Marktphasen attraktiv.

Belgien ist Ausdruck von Beständigkeit – dies gilt sowohl für die Volkswirtschaft als auch den Immobilienmarkt. Die Wirtschaft ist 2017 im Zuge des globalen Aufschwungs um 1,7 % gewachsen, ein leichtes Plus gegenüber dem Vorjahr (1,5 %), aber spürbar unter der Dynamik in der EU28 mit einem Plus von 2,4 %. Andererseits zeigte sich die Wirtschaft in Zeiten der Finanzkrise widerstandsfähig, als das BIP deutlich weniger unter Druck geriet als in anderen europäischen Ländern. Für 2018 und 2019 erwartet Consensus Economics ein Wachstum von 1,8 bzw. 1,6 %.

Den belgischen Immobilienmarkt charakterisieren Beratungshäuser wie EY oder CBRE als hochgradig transparent, gut zugänglich für ausländische Investoren und liquide. Neben den typischen Nutzungsarten Büro und Handel haben in Belgien bei institutionellen Anlegern auch Gesundheitsimmobilien eine große Bedeutung.

Der Immobilienmarkt Brüssel steht stellvertretend für das Land – rund die Hälfte der Investments entfallen auf die Hauptstadt(region). Gerade der Bürosektor profitiert nicht nur von der Vielzahl nationaler Verwaltungen, sondern auch von den Institutionen der Europäischen Union sowie den Verbänden und Organisationen, die die Nähe zur Europäischen Kommission suchen. Am Bürovermietungsmarkt zeigte sich dies in den letzten Jahren in dauerhaft robuster Flächennachfrage. Steigender Bedarf und moderate Bautätigkeit haben zugleich den Leerstand reduziert, vor allem im Stadtzentren. Die Mieten sind dennoch kaum gestiegen – hier wirkt sich aus, dass öffentliche Institutionen zwar lange Mietverträge eingehen, aber hohe Mieten meiden. Somit ist der belgische Markt aus Sicht von Investoren doch nicht ganz perfekt.

Unsere Marktsicht der Immobilienmärkte in Benelux bietet der [Swiss Life Real Estate House View](#) für Westeuropa.

Termine

Roadshow Investment & more für Finanzberater:

17.04.2018 Unterschleißheim
18.04.2018 Stuttgart
19.04.2018 Frankfurt
23.04.2018 Leipzig
24.04.2018 Berlin

25.04.2018 Hamburg
26.04.2018 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**.

Portfolio-News

01.03.2018

Offener Immobilienpublikumsfonds Swiss Life Living + Working investiert in zwei Nahversorgungszentren in Bayern

Der Offene Immobilienpublikumsfonds "Swiss Life Living + Working" (*) hat sein Portfolio um zwei Nahversorgungszentren aufgestockt. In Bayern wurden das Life City Center in Lichtenfels und das Citypoint in Fürstenfeldbruck erworben. Beide Objekte sind bereits auf den Fonds übergegangen. **Ganze Pressemitteilung lesen**

11.01.2018

Offener Immobilienpublikumsfonds *Swiss Life Living + Working investiert in das Castra-Regina-Center in Regensburg

Der Offene Immobilienpublikumsfonds „Swiss Life Living + Working“ (*) hat kürzlich in das Castra-Regina-Center an der Bahnhofstraße 22 und 24 im Zentrum von Regensburg investiert. Verkäufer ist ein geschlossener Fonds der DOBA Grund Beteiligungs GmbH & Co. Über das Transaktionsvolumen wurde Stillschweigen vereinbart. Unterstützt hat den Ankauf CORPUS SIREO Real Estate. **Ganze Pressemitteilung lesen**

* 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.

Datenschutz

[Impressum](#)

[Rechtliche Hinweise/ Disclaimer](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Folgen Sie uns

