

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

„2018 wird für die Anleger des Swiss Life Living + Working ein gutes Jahr“

Der Swiss Life Living + Working ist mit einer angestrebten 1-Jahreswertentwicklung nach BVI von 2,5% an den Start gegangen. Sie haben nach einem Jahr 3% erreicht. Wie haben Sie das gemacht?

Im Grunde ist das auf die lukrativen Immobilieninvestitionen und ein effizientes Kosten-Management zurückzuführen. Wir haben beim Aufbau des Immobilien-Portfolios von Beginn an auf gute Einkaufsfaktoren im aktuellen Marktumfeld geachtet und hierzu die hohe Marktdurchdringung unseres Transaktionsteams genutzt. Insofern können wir mit ein wenig Stolz sagen: Versprechen gegeben und gehalten.

Wie wichtig sind der Konzernhintergrund und Ihre Immobilienexpertise?

Der Swiss Life Living + Working ist zwar neu am Markt und der erste Offene Immobilienpublikums-fonds der Swiss Life Asset Managers, doch unsere Erfahrung und unser Wissen um gute Immobilieninvestitionen sind enorm. Schließlich ist die Swiss Life mit rund 68 Milliarden verwaltetem Liegenschaftsvermögen Europas führender institutionelle Immobilien-Investor. Entsprechend gut ist auch die eben schon erwähnte Marktdurchdringung mit eigenen Einheiten vor Ort, was natürlich sehr vorteilhaft für Immobilien-Neuankäufe ist.

Setzen Sie weiterhin auf die ausgewogene Mischung im Immobilien-Portfolio?

Ja, wir haben ein eindeutiges Produktversprechen gegeben und dazu gehört im Kern unsere zukunftsweisende Anlagestrategie mit der optimalen Verteilung über die verschiedenen Nutzungsarten. Letztlich geht es hier um eine ausgewogene Mischung zwischen den Segmenten Gesundheit und Wohnen, die für Living stehen, und den Feldern Büro sowie Einzelhandel, dem Bereich Working.

Wie schätzen Sie die weitere Wertentwicklung im laufenden Jahr ein?

Wir erleben derzeit eine durchweg positive und solide Wertentwicklung. Dabei setzen wir vor allem auf stetige und stabile laufende Erträge über Mieteinnahmen mit unseren Core und Core+ Immobilien. Eventuelle Wertsteigerungen der Immobilien sehen wir nur als schönen Zusatz-Bonus, aber nicht als Grundlage für eine stabile Wertentwicklung.

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

- [Im Gespräch](#)
- [Wissenswertes](#)
- [Marktüberblick](#)
- [Termine](#)

Was waren bisher die größten Herausforderungen?

Neben dem Aufbau des Fondsmanagements stand zunächst der Aufbau des Liegenschaftsvermögens im Vordergrund. Und hier haben wir etwas geschafft, was noch nicht viele erreicht haben: Innerhalb von rund einem Jahr haben wir in die ersten 10 Immobilien im Gesamtvolumen von 200 Millionen Euro investiert. Damit ist die gesetzlich geforderte Risikostreuung bereits nach einem Jahr erfüllt. Der Gesetzgeber lässt jungen Fonds hierzu bis zu 4 Jahren Zeit.

Was gehört im nächsten Schritt zum Ausbau des Immobilien-Portfolios?

Wir wollen nun unser Auslandsportfolio mit europäischen Immobilien schrittweise ausbauen. Denn der Swiss Life Living + Working ist von Beginn an mit einer europäischen Anlagestrategie angetreten. Dabei konzentrieren wir uns zur Vermeidung von Währungsrisiken zunächst auf die Euro-Zone.

Welche europäischen Immobilienmärkte nehmen Sie in den Fokus?

Die Benelux-Länder bieten einige Chancen, genau wie Frankreich, Irland und Österreich. Wir beobachten natürlich auch weitere Märkte intensiv, wie Spanien und Italien. Selbstverständlich werden wir auch weiterhin in Deutschland investieren, speziell im aussichtsreichen Segment der Gesundheitsimmobilien und im Wohnbereich.

Wie wird das Jahr 2018 für die Anleger des Living + Working?

Wir werden steigende Mittelzuflüsse erleben, was uns zusätzliche Mittel für Neueinkäufe und damit eine noch bessere Diversifizierung des Portfolios beschern wird. Speziell ein steigender Anteil von Immobilien außerhalb Deutschlands wird für die Rendite des Fonds gut sein. Kurz: Das Jahr 2018 wird für die Anleger des Swiss Life Living + Working ein gutes Jahr.



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 Diplom-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.

Risikomischung bei offenen Immobilienfonds

Die Einschätzung der Anlagestabilität ist für bestehende und potenzielle Anleger offener Immobilienfonds einer, wenn nicht gar der wesentliche entscheidungs- und handlungsleitende Aspekt. Nach dem KAGB gilt der Grundsatz der Risikomischung. Dem folgend müssen mindestens zehn Liegenschaften enthalten sein.

Weitere gesetzliche Vorgaben für die Immobilienzusammenstellung im Fonds führen unweigerlich zu einer Risikomischung: Keine Liegenschaft darf mehr als 15 % des Fondsvermögens ausmachen. Damit wird das Risiko einer Klumpenbildung vermieden. Höchstens ein Fünftel dürfen Grundstücke im Zustand der Bebauung sein. Der Anteil an Gebäuden in Ländern mit fremder Währung darf 30 % nicht überschreiten (ohne Absicherung des Währungsrisikos). Darüber hinaus darf der Gesamtwert aller Immobilien, deren einzelner Wert mehr als 10 % des Wertes des Sondervermögens beträgt, 50 % des Wertes des Sondervermögens nicht überschreiten. Die zeitliche Dimension gilt es ebenfalls im Blick zu behalten: Die Anlagegrenzen gelten für das Immobilien-Sondervermögen erst, wenn seit dem Zeitpunkt der Bildung desselben eine Frist von vier Jahren verstrichen ist.

Die im Swiss Life Living + Working enthaltenen Objekte fallen zu 21 % dem Gesundheitsbereich zu, 24 % dem Bereich Wohnen. Einzelhandels-Objekte sind zu 30 % enthalten, Büro-Objekte zu 25 %. Die hier vorliegende Streuung über die vier Nutzungsarten reduziert per se bereits Risiken für die Anleger. Gleiches gilt für das konkrete Bestandsportfolio mit seinen guten Lage- und Objektqualitäten. Aus diesen Gründen zählt der Living + Working zu den besonders stabilen Kapitalanlagen und gilt als vergleichsweise lukrativ wie sturmfest in Zeiten der Börsenunsicherheit und der Niedrigzinsphase.

Projektentwicklungen als attraktive Anlagealternative im Wohnsektor

Immobilieninvestoren erwerben Wohnimmobilien zunehmend als Projektentwicklung vor deren Fertigstellung. Diese sog. Forward Deals bieten gerade im heutigen Marktumfeld einige Vorteile für den Anleger.

Am institutionellen Investmentmarkt für Wohnimmobilien wurden im Jahr 2017 nach Angaben des Beratungshauses JLL rund 15,7 Mrd. EUR umgesetzt, davon entfiel ein Volumen von gut 4 Mrd. EUR auf Forward Deals. Nach den Erfahrungen der Ankaufsteams von CORPUS SIREO ist aktuell sogar ein Großteil der Immobilienangebote eine Projektentwicklung – und dies nicht ohne Grund.

Mit dem Kauf eines Neubauobjekts sichert sich der Investor mit Blick auf

Wohnqualität, aber auch gesetzliche Anforderungen, z.B. Energieeffizienz oder Ladestationen für E-Autos, ein zeitgemäßes Produkt. Der Verkäufer sorgt zudem i.d.R. für die Erstvermietung der Wohnungen oder gibt eine Garantie, womit der Investor ein „schlüsselfertiges Objekt“ erhält und seine Risiken mindert. Da mit der Vereinbarung über den Kauf eines Objekts, das noch errichtet werden muss, auch der Investor ein Risiko eingeht, liegt die Ankaufsrendite etwas höher als bei einem modernen Bestandsgebäude. Unterstützend kann der Investor bei Neubauten, deren Energieeffizienz über den gesetzlichen Anforderungen liegt, ein günstiges KfW-Darlehen einsetzen. Abschließend ist zu betonen, dass der Kaufpreis zumeist erst nach Fertigstellung der Immobilie gezahlt wird – ein weiterer Aspekt der Risikoreduzierung.

Auch im Ankaufsprozess bieten Projektentwicklungen Vorteile: In einem wettbewerbsintensiven Markt gilt es, frühzeitig Objekte zu sichern, wozu allerdings gute Kontakte zu Projektentwicklern nötig sind, um den Kauf „off market“ abzuschließen. Darüber hinaus ist bei den eher mittel- bis großvolumigen Forward Deals der Wettbewerb tendenziell geringer, da z.B. private Investoren eher im kleinteiligen Segment tätig sind.

Ein gutes Beispiel für einen Forward Deal bietet der Ankauf des Living & Working in das [Wohnprojekt „Steimker Gärten“ in Wolfsburg](#).

Autor: Dr. Andri Eglitis

Termine

Roadshow Investment & more für Finanzberater:

16.04.2018 Nürnberg
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.

* 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

