

Swiss Life Living + Working investiert in zwei Nahversorgungszentren in Bayern

Der Offene Immobilienpublikumsfonds Swiss Life Living + Working hat sein Portfolio um zwei Nahversorgungszentren aufgestockt.

[Pressemitteilung lesen](#)

Lesen Sie in dieser
Ausgabe:

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

Im Gespräch mit Klaus Speitmann, Leiter Vertrieb des Swiss Life Living + Working

„Offene Immobilienfonds sind das perfekte Basis-Investment.“

Warum passt der Swiss Life Living + Working so gut in die heutige Zeit?

Der Living + Working greift viele Mega-Trends unserer Zeit auf. Dazu zählt das Thema demographischer Wandel, denn Altern und Gesundheit betrifft uns alle. Speziell im Pflegebereich sind viele Familien in Deutschland mit Blick auf Angehörige betroffen. Auch der Trend hin zu noch stärkerer Urbanisierung wird von uns aufgegriffen.

Was bedeutet das konkret, wie schlägt sich das in der Fondsstrategie nieder?

Den demografischen Wandel greifen wir mit unserem Investitionssegment Gesundheitsimmobilien auf, indem wir in Medizinische Zentren, Ärztehäuser, Seniorenresidenzen oder auch Pflegeheime investieren. Der Trend hin zu verstärkter Urbanisierung führt zu einem massiven Anstieg der Wohnungsnachfrage in den Städten, insbesondere den Großstädten und Mittelstädten von Metropolregionen. Deshalb haben wir beim Swiss Life Living + Working einen großen Teil des Portfolios für Investitionen in Wohnimmobilien reserviert. Insgesamt werden rund die Hälfte der Fondsimmobilien aus Gesundheits- und Wohnimmobilien bestehen und das bietet derzeit kein anderer Fonds der Branche. Damit erwirtschaften wir langfristig stabile Erträge mit einer soliden Rendite.

Was macht gerade Offene Immobilienfonds im Vergleich zu anderen Anlagen so attraktiv?

Sie sind das perfekte Basis-Investment, das in jedes Depot gehört. Offene Immobilienfonds hängen nicht an Börsenschwankungen und nur mittelbar an der Zinsentwicklung. Die Anlage in offene Immobilienfonds

bringt deutlich mehr Ruhe ins Depot. Sie haben eine vergleichsweise stabile Entwicklung mit eher geringen Rendite-Schwankungen und zudem noch einen eingebauten Inflationsschutz.

Was bedeutet eingebauter Inflationsschutz?

Die Mietverträge des Swiss Life Living + Working für Gewerbeimmobilien kann man an die Teuerungsraten koppeln, was wir bspw. bei den Büro- und Einzelhandelsobjekten tun. Sprich steigt die Inflation, so steigen auch die Mieten in unseren Fondsimmobilen und wir erzielen automatisch einen Inflationsausgleich für die Anleger.

Wie schaut es nun mit der Vertriebsunterstützung aus?

Wir haben gegenüber anderen Anbietern den Vorteil, dass wir unseren Vertriebspartnern eine recht große Flexibilität in punkto Unterstützung anbieten können – zum Beispiel bei der Umsetzung von Kundenveranstaltungen oder Hausmessen, aber auch der Entwicklung von Co-Branding-Unterlagen. Wir haben halbjährlich Fondsmanager-Telefonkonferenzen und seit kurzem auch Telefonkonferenzen mit dem Leiter des Researchs, ebenfalls halbjährlich. Damit sind wir im Bereich der Offenen Immobilienfonds die ersten, bei denen die Vertriebspartner auch regelmäßig mit Researchinformationen unterstützt werden.

Sie bieten für die Anlageberatung vor Ort aber noch mehr?

Ja, wir stellen unseren Vertriebspartnern neben den gesetzlichen Verkaufsunterlagen eine Vielzahl von Beratungsunterlagen zur Verfügung. Außerdem haben wir eine recht umfangreiche Internetpräsenz für den Living + Working, wo neben den klassischen Infos rund um das Produkt auch ein Blog und Videos enthalten sind. Den Video-Bereich werden wir künftig mit kurzen Erklärvideos noch weiter ausbauen.

Kurzer Ausblick: Wie geht es 2018 weiter mit dem Swiss Life Living + Working?

Zum 28. Februar hatten wir eine 1-Jahres-Wertentwicklung von 3,3% und damit die Prognose übertroffen. Diese positive Entwicklung wollen wir natürlich fortsetzen und in weitere Immobilien investieren, auch in anderen europäischen Ländern. Die Ausgewogenheit der vier Nutzungsarten hat sich gleichermaßen bewährt, daher werden wir auch daran festhalten.



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 im Partnervertrieb bei der Commerz Real AG. Hier war 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.

Offene Immobilienfonds bauen ihr Anlageobjekt selbst

Offene Immobilienfonds und Wertpapierfonds grenzen sich bekanntermaßen durch das Anlageobjekt klar voneinander ab. Die einen investieren in Grundstücke und Liegenschaften, die anderen in Aktien, Rentenpapiere und vieles mehr. Doch daraus ergeben sich Unterschiede, die über das Augenscheinliche hinausgehen.

Zunächst gilt: Wertpapierfonds investieren in der Regel in am Markt vorhandene „fertige“ Anlageobjekte, in dem sie meist über die Börse in entsprechende Wertpapiere investieren - per Mausklick wird nach einer vorher festgelegten Fondsstrategie Geld angelegt, um es etwas verkürzt zu sagen. Das geht bei Investitionen in Immobilien nicht, denn es handelt sich um sehr individuelle Anlageobjekte, die nicht austauschbar sind und natürlich sind einzelne Immobilien auch nicht börsengehandelt. Der Hintergrund ist gut nachvollziehbar: Der Wert und der Erfolg von Immobilien hängt von sehr vielen spezifischen Faktoren ab, der Lage bzw. dem Mikro- und Makrostandort, der Nutzungsart im entsprechenden Umfeld, dem Nutzungskonzept, dem technischen Stand, der Marketing-Strategie, der Marktphase, steuerlichen sowie rechtlichen Rahmenbedingungen und vielem mehr.

Zentral ist, Immobilienfonds müssen ihre Anlageobjekte quasi selbst machen, managen und tief in die Materie eintauchen. Immobilien erfordern ein viel höheres Maß an Aufmerksamkeit und Arbeitsinvestition als Wertpapierfonds. Denn sie müssen eingekauft, unter Umständen mithilfe externer Dienstleister modernisiert und ggf. baulichen, technischen oder energetischen Standards angepasst werden. Aufwände für Liegenschaftsverwaltung, Bauaufsicht, Vermietung und Verpachtung etc. kommen ebenfalls hinzu. Deshalb haben Offene Immobilienfonds zahlreiche Spezialisten aus der Immobilienbranche, wie Architekten, Bauingenieure, Immobilien-Kaufleute und Techniker, die sich um die Fondsliegenschaften kümmern.

Der Vorteil ist allerdings, Offene Immobilienfonds können nicht nur durch den Kauf und Verkauf des Anlageobjektes Einfluss auf den Erfolg nehmen, sondern gerade auch während der Haltedauer die Renditen optimieren.

Modernisierung und Umnutzung von Immobilienbeständen

Immobilien vermitteln Beständigkeit und ein langfristig solides Investment. Allerdings stehen die Eigentümer fortlaufend vor der Herausforderung, das Objekt auf einem zeitgemäßen Stand zu halten, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Die Bausubstanz und technische Ausstattung einer Immobilie veralten, Anforderungen der Mieter ändern sich, oder es entstehen konkurrierende Objekte in der Nachbarschaft – die Vielfalt der Einflussfaktoren auf eine Immobilie ist groß. So ist in Shopping Centern in den letzten Jahren zu registrieren, dass der Flächenbedarf der Einzelmietler sinkt, so dass Flächen in kleinere Einheiten aufgeteilt werden müssen. Zudem expandieren Gastronomiekonzepte und gewinnen als Mieter an Bedeutung, deren Ansiedlung mit technischen Einbauten verbunden ist. In Bürogebäuden erfordern z.B. neue Arbeitsplatzkonzepte, nicht nur bei Auszug eines Mieters, Anpassungen an den Flächenzuschnitt. Gerade im Bürosektor stellt sich die Frage nach der Art der Nutzung des Gebäudes selbst: Heute können an zahlreichen Standorten alternative Nutzungen für den Eigentümer wirtschaftlich attraktiver sein – der stark gestiegene Bedarf an Wohnraum oder Hotelkapazitäten hat die Mieten in Höhen getrieben, womit ein grundlegender Umbau oder Neubau in Frage kommen kann.

Ein Investor oder dessen Asset Manager benötigt somit Kompetenzen, um sowohl aus den jeweiligen Mietmärkten Handlungsoptionen abzuleiten als auch baulich-technische Maßnahmen umsetzen zu können. Die Swiss Life Gruppe verfügt in Deutschland über ein breit aufgestelltes, lokal verankertes technisches und kaufmännisches Asset Management, um sowohl bei Gewerbe- wie Wohnimmobilien die Objekte im Lebenszyklus umfassend zu begleiten.

Die erfolgreiche Umnutzung eines Bürogebäudes in ein Hotel führte die Swiss Life Gruppe in München durch, wo die ehemalige eigene Deutschland-Zentrale in ein Steigenberger Hotel umgewandelt wurde. Unsere Publikation „Insights“ veranschaulicht diese Maßnahme in der [aktuellen Ausgabe](#) in Text und Bildern.

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.

private banking kongress am 11. und 12. April 2018 in München.

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.*

Datenschutz

Impressum

Rechtliche Hinweise/ Disclaimer

Datenschutzhinweise

Folgen Sie uns

