

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

**Welche Vorteile bringt den Anlegern die Multi-Asset-Strategie?**

Die Multi-Asset-Strategie ist ein wichtiger Baustein zur Diversifizierung des Portfolios im Swiss Life Living + Working. Dabei ist unser Ziel die Stabilisierung der Erträge gegenüber geografisch bedingten Marktschwankungen wie auch der unterschiedlichen Entwicklung bei den Nutzungsarten. Deshalb haben wir sowohl einen Multi-Regionen-Ansatz als auch die Multi-Asset-Strategie. Es geht uns um langfristig nachhaltige Erträge für die Privatanleger und genau das ist auch der zentrale Vorteil. Natürlich spielt eine Rolle, dass Privatanleger damit über eine einzige Fondsanlage eine Streuung realisieren können, die sonst nur mit einem viel höheren Anlagevolumen und einer Vielzahl von Portfolios bzw. Anlageprodukten realisiert werden könnte.

**Die Mischung von gleich vier verschiedenen Nutzungsarten im Rahmen der Multi-Asset-Strategie im Portfolio des Swiss Life Living + Working erfordert viel Expertise. Wie sind Sie hier aufgestellt?**

Zunächst gilt, die Multi-Asset-Strategie erfordert Spezialisten für jede Nutzungsart und die entsprechenden Regionen. Genau diese Expertise haben wir als führender institutioneller Immobilien-Manager Europas. Wir managen nicht nur Immobilien im Volumen von mehr als 72 Milliarden Euro, sondern haben auch eine starke regionale Durchdringung mit eigenen Einheiten vor Ort, bspw. in Frankreich, der Schweiz, Deutschland und Großbritannien. Genau deshalb spielen genau diese Länder Kernrollen in unserer Europa-Strategie des Fonds.

**Sind die Unterschiede zwischen den Nutzungsarten so**

### **groß, dass sie sich gegenseitig ergänzen?**

Ja, in jedem Fall, die Korrelationen sind je nach Nutzungsart stark unterschiedlich. Ein Beispiel hierfür sind Bürosegmente in Großstädten, deren Flächennachfragen und Mietpreise natürlich wesentlich von der Konjunktur beeinflusst werden. Demgegenüber steht beispielsweise die Nachfrage nach Seniorenwohnungen nur in einer geringen Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung. Hier sieht man gut, wie sich die Nutzungsarten ergänzen. Der eine Teil kann von einer guten Konjunktur besonders profitieren, während der andere Teil als Stabilitätsanker von wirtschaftlichen Entwicklungen ziemlich unbeeindruckt ist.

### **Inwiefern trägt diese Multi-Asset-Strategie dazu bei, die Investitionschancen im aktuellen Wirtschaftszyklus zu erhöhen?**

Wir haben durch die Multi-Asset- und Multi-Regionen Strategie ein viel breiteres Angebot, aus dem wir Ankäufe generieren können. Durch den Regionen-Mix können wir z.B. innerhalb einer Nutzungsart regional unterschiedliche Phasen des Immobilienzyklus nutzen, um Ankaufsergebnisse zu optimieren. Der Nutzungsartenmix hingegen hilft uns, die nach Nutzungsart unterschiedlichen Nachfragezyklen zu nutzen. Auf Grund unserer regionalen Expertise sind wir nicht nur auf Großstädte beschränkt, sondern können auch in kleineren Städten investieren. Das vergrößert die Möglichkeiten enorm.

### **Im Portfolio sind auch Immobilien im europäischen Ausland. Warum sind Immobilien außerhalb Deutschlands so vielversprechend?**

Die Europa-Strategie des Swiss Life Living + Working ist ein wesentlicher Teil der angestrebten Diversifizierung des Fonds. Nach den ersten Investitionen in Deutschland haben wir jetzt bereits Objekte in Amsterdam und Brüssel erworben. In Bezug auf einzelne Nutzungsarten, zum Beispiel bei Gesundheitsimmobilien, sehen wir in einigen Ländern erhebliche Wachstumspotenziale, während wir in

der gleichen Nutzungsart in anderen Ländern noch Geduld haben müssen, weil dort die Märkte noch nicht den nötigen Professionalisierungsgrad erreicht haben.

Insgesamt ist aber eines klar: Die Multi-Asset- und Europa-Strategie stärkt die Krisenunempfindlichkeit des Fonds und bringt den Anlegern stabilere Erträge.



**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.

### *Offene Immobilienfonds stehen hoch im Kurs*

Offene Immobilienfonds sind in der derzeitigen Niedrigzinsphase gefragter denn je. Nach den jüngsten Zahlen des Fondsverbandes BVI sind derzeit über 95,4 Mrd. Euro in Offenen Immobilienpublikumsfonds angelegt (Stand: August 2018). Im Vorjahr lag der Wert bei etwas über 89,1 Mrd. Euro. Die Gründe dafür, dass Anleger Offene Immobilienfonds zunehmend ins Visier nehmen, sind vielfältig. Betrachtet man die Wertentwicklung Offener Immobilienpublikumsfonds rückblickend über die Jahre, so ist diese im Gegensatz zu anderen Anlageformen recht stabil. Die erzielten Renditen sind im Vergleich zu festverzinslichen Wertpapieren attraktiver und das bei vergleichsweise geringem Risiko. Einen mittel- bzw. langfristigen Anlagehorizont im Blick habend wissen Anleger diese Vorzüge einer Sachwertanlage also durchaus

sehr zu schätzen, insbesondere in turbulenten Zeiten, bspw. verursacht durch stark schwankende Währungskurse, Brexit oder steigende Staatsverschuldung anderer Nationen.

Der Swiss Life Living + Working ist seit seinem Vertriebsstart im Sommer 2017 sehr erfolgreich am Markt. Mittlerweile sind 12 Immobilien in Deutschland, den Niederlanden und Belgien für das Portfolio gesichert. Seine aktuelle Wertentwicklung lag zum 31. Oktober 2018 bei 3,7 Prozent und weist damit im Vergleich zu anderen Offenen Immobilienfonds eine sehr gute Bilanz auf. Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase ist der Living + Working eine lohnende Alternative und vor allem ein vergleichsweise sicherer Hafen.

### *Außerhalb der Metropolen - Mittelstädte als Investmentstandort*

*Die großen Metropolen, vor allem die europäischen Hauptstädte stehen im Fokus nationaler, besonders aber internationaler Investoren. Gute wirtschaftliche und demographische Rahmenbedingungen als Basis attraktiver Immobilienmärkte bieten jedoch auch kleinere Städte, die Anleger nicht aus dem Blick verlieren sollten.*

London, Paris, aber auch Wien oder Brüssel sind Beispiele für dominierende Hauptstädte und Immobilienmärkte eines Landes, wie es aus Deutschland mit gleichrangigen Metropolen wie Berlin, Frankfurt, Hamburg und München nicht bekannt ist. Städte aus der zweiten oder dritten Reihe mit starkem sozio-ökonomischem Fundament finden sich aber nicht nur in Deutschland, sondern auch bei den europäischen Nachbarn. Der heutige Erfolg dieser Groß- und Mittelstädte kann ganz unterschiedliche Wege genommen haben: Seien es regionale Zentren historisch wirtschaftsstarker Regionen, wie sie für Deutschland typisch sind, Universitätsstädte mit innovativen Clustern in neuen Technologien, aber auch Städte, die den Strukturwandel vom Industrie- zum

Dienstleistungsstandort bewältigt haben. Manchester, Rotterdam oder Lille bieten solche Beispiele infolge gezielter Strukturpolitik mit der Schaffung neuer Infrastruktur oder der Verlagerung von staatlichen Einrichtungen.

Das nordfranzösische Lille ist hier exemplarisch: Nach dem Niedergang der (Textil-) Industrie wurde die Region, mit ca. 1 Mio. Einwohnern die viertgrößte Agglomeration des Landes, seit den 1980er Jahren gezielt gefördert. Ausdruck davon war „Euralille“ – ein Entwicklungsgebiet für Arbeiten, Einkaufen, Tagung und Freizeit direkt am neuen TGV-Bahnhof in der Stadtmitte. Heute ist Lille nach Ansiedlung vieler Dienstleistungsunternehmen wieder der prosperierende Schwerpunkt in Nordfrankreich. Die laufende Entwicklung neuer Quartiere und Büroprojekte ist Folge des Aufschwungs der Stadt.

Die Schaffung neuer Stadtquartiere in zentrumsnaher Lage, vielfach durch Konversion ehemaliger Industrie- oder Bahnflächen, sind Ankerpunkt des Interesses institutioneller Anleger für Immobilieninvestments in Städten außerhalb der großen Metropolen. An diesen Standorten ist die Zahl der Opportunitäten zwar geringer. Sie bieten gegenüber den Metropolen aber den Vorteil vergleichsweise stabiler, solide wachsender Immobilienmärkte, die sich durch geringe spekulative Bautätigkeit und geringe Leerstände auszeichnen. Die Mieten entwickeln sich in der Regel weniger dynamisch, aber auch weniger volatil als in den Metropolen.

Die Vorzüge prosperierender Groß- und eben auch Mittelstädte sind Teil der Strategie des Living & Working. Der Ankauf des Castra-Regina-Centers in Regensburg unterstreicht diesen Ansatz. Der Fonds verfolgt kontinuierlich weitere Opportunitäten im In- und Ausland.

Entdecken Sie die [Immobilien des Living + Working](#).

## 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

