

Liebe Leserinnen und Leser des Living + Working Newsletters, bereits Ende April gab es im Zuge der Corona-Krise erste Anzeichen für eine Entspannung und Lockerungen für die Wirtschaft. Das setzt sich nun im Mai fort und es gibt die begründete Hoffnung, dass die Folgen des Shutdowns Schritt für Schritt abgemildert werden können. Wir alle freuen uns über diese Entwicklung.

Wie gewohnt erhalten Sie mit unserem Newsletter Einblicke in verschiedene Aspekte rund um den Living + Working. Wir stellen Ihnen mit dem «K14» ein weiteres Objekt aus unserem Portfolio vor. Passend dazu beleuchtet das Research-Team Unternehmensimmobilien. Im Interview geht es diesmal um die besonderen Erfordernisse des Vertriebs in Zeiten der Corona-Pandemie.

Viel Freude bei der Lektüre!

Ihre Redaktion des Swiss Life Living + Working Newsletters

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

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

Immobilienportrait «K14»



Im Berliner Stadtteil Moabit liegt in der Kaiserin-Augusta-Allee 14 das Fondsobjekt «K14». Es handelt sich hierbei um eine gemischt genutzte Immobilie mit rund 9.200 Quadratmetern. Das Gebäude ist vollständig vermietet. Eine Vielzahl von Unternehmen aus den Bereichen IT und Einzelhandel nutzt die hier vorhandenen Kapazitäten an modernen Büroflächen, Forschungseinrichtungen und Logistikflächen. Erbaut wurde das Gebäude 1968. Im Jahr 1992 erfolgten umfassende Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen. Seit Sommer 2019 gehört die Immobilie zum Portfolio des «Living + Working».

Der Name steht in Verbindung zur Hausnummer. Insgesamt besteht das «K14» aus drei Gebäudeteilen: Auf einer Produktions- und Lagerhalle befinden sich ein Parkdach mit 106 Parkplätzen sowie auf fünf Etagen offene und helle Büros mit flexiblen Nutzungsmöglichkeiten für die Mieter. Die Häuser 2 und 3 beherbergen auf vier Etagen ebenfalls Büros und Gewerbeflächen. Alle Etagen sind mit einem Aufzug erreichbar. Eine Dachterrasse steht ebenfalls zur Verfügung.

Das «K14» ist hervorragend an den öffentlichen Personennahverkehr angebunden sowie über die Stadtautobahn A100 auf dem direkten Wege erreichbar. In unmittelbarer Nähe befinden sich die beiden Berliner Flughäfen Tegel und Schönefeld. Im nächsten Umkreis sind Parks und Restaurants, zahlreiche Coworking und Coliving-Angebote, Universitäten und Forschungseinrichtungen. Durch das direkt angrenzende Quartier Helmholtz-/Franklinstraße profitiert das «K14» unmittelbar von Berlins größtem innerstädtischen Industrie- und Gewerbegebiet: Es ist Sitz zahlreicher internationaler Konzerne und darüber hinaus attraktiv für Start-ups und Studierende.

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

«Auch nach der Krise werden sicherheitsorientierte Anlageprodukte wie der Living + Working gefragt sein.»

Welche Herausforderungen bringt die aktuelle Pandemie für den Vertrieb mit sich?

Der Vertrieb lebt zu guten Teilen von persönlichen Begegnungen. Dazu zählen die Einzelgespräche, Schulungen vor Ort, Road-Shows, Kundenveranstaltungen, Messen und vieles mehr. Das ist aktuell nicht möglich. Deshalb haben wir uns viele Gedanken gemacht, wie wir unsere Services per Telefon und online anbieten können. Dazu gehören Online-Schulungen für unsere Vertriebspartner, Video-Konferenzen mit Beraterinnen und Beratern oder auch unser wöchentliches Team-Meeting, das nun ebenfalls digital stattfindet.

Ist Ihr Team mit der Vertriebsbetreuung weiterhin voll einsatzfähig?

Ja. Wir sind in der glücklichen Lage, Teil von Swiss Life Asset Managers und damit eines starken Unternehmens mit fortschrittlichen technischen Infrastrukturen zu sein. Nach einer kurzen Umstellungszeit funktioniert das Homeoffice für unser Vertriebsteam sehr gut. Auch die Kommunikation mit den Vertriebspartnern läuft virtuell einwandfrei und wir sind voll einsatzfähig.

Welche Rückmeldungen erhalten Sie von Ihren Vertriebspartnern?

Wir haben seit Beginn der Krise alle Vertriebspartner proaktiv kontaktiert und kommunizieren laufend und intensiv zu Neuigkeiten rund um den Living + Working. Das wird sehr gut aufgenommen und die Rückmeldungen sind durchweg positiv.

Wie ist die aktuelle Absatzsituation? Sind denn Anleger trotzdem noch aktiv?

Wir haben nach wie vor Nettomittelzuflüsse, wenn auch auf einem etwas niedrigeren Niveau, da viele Vertriebspartner ihre Kundenberatung zurückfahren mussten. Wichtig ist, wir haben nahezu keine Anteilscheinrückgaben, das heißt die Anleger bleiben zufrieden im Fonds.

Wie schätzen Sie die weiteren Vertriebsaussichten für den Living + Working für 2020 ein?

Im Konzern sehen wir als wahrscheinlichste Variante eine Erholung der Wirtschaft in einer U-Entwicklung, rascher Abstieg, ein Verweilen auf niedrigem Niveau für einige Zeit und dann einen Anstieg. Dementsprechend betrachten wir auch die Vertriebsaussichten. In der Erholungsphase nach der Krise werden speziell sicherheitsorientierte Anlageprodukte wie der Living + Working gefragt sein.

Wie erleben Sie ganz persönlich die aktuelle Situation, privat und beruflich?

Persönlich fehlt mir nicht nur der direkte Austausch von Angesicht zu Angesicht, sondern gerade auch die zufälligen spontanen Begegnungen. In unserem Team machen wir deshalb regelmäßig eine virtuelle Kaffee-Runde ohne jegliche Agenda. Privat hilft mir, dass wir in nicht zu beengten Verhältnissen leben und unsere Kinder bereits etwas größer sind. Als passionierter Läufer nutze ich zugegebenermaßen gerne die Möglichkeiten in der Natur für Auszeiten und um Kraft zu tanken.



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 Partnervertrieb bei der Commerz Real AG. Hier zeichnete 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.

Wie alles begann: Ursprung und Entwicklung Offener Immobilienfonds

Die Idee, das Geld vieler Kleinanleger zusammenzufassen und gemeinschaftlich zu investieren, ist bereits viele Jahrhunderte alt: Schon im Mittelalter schlossen sich hanseatische Kaufleute zusammen und beteiligten sich gemeinschaftlich an einem Schiff. Damit konnten Risiken geteilt werden und vor allem auch größere Investitionen getätigt werden.

Offene Immobilienpublikumsfonds verfolgen dasselbe Prinzip. In Europa war es die Schweiz, wo 1938 der erste Offene Immobilienfonds für die Allgemeinheit aufgelegt wurde. 1959 legten die Bayerische Vereinsbank und die Bayerische Hypotheken- und Wechselbank den ersten Offenen Immobilienfonds in Deutschland auf. In Spanien und Österreich dauerte dieser Schritt noch bis 2004, in Frankreich sogar bis 2006. Anfangs war eine solche gemeinschaftliche Geldanlage jedoch nur sehr wohlhabenden Kunden vorbehalten.

Der eigentliche Siegeszug Offener Immobilienpublikumsfonds begann Anfang der Siebziger Jahre des vorigen Jahrhunderts in Deutschland mit der Einführung vermögenswirksamer Leistungen und der stark geförderten Auflage von Offenen Investmentfonds und deren Verbreitung in das Bewusstsein breiter Anlegerschichten. Die Anzahl der Offenen Immobilienpublikumsfonds ist seitdem stark gestiegen, ebenso wie deren Mittelzuflüsse. So hat sich das Volumen der Offenen Immobilienpublikumsfonds seit 1990 von 8,4 Milliarden Euro auf heute rund 89,2 Milliarden Euro mehr als verzehnfacht.

Auch der Investitionshorizont erweiterte sich im Laufe der Jahrzehnte: Wurde anfangs nur innerhalb deutscher Grenzen ausschließlich in Geschäftshäuser investiert, kamen ab den

1980er Jahren auch Auslandsinvestitionen hinzu, genauso wie weitere neue Nutzungsarten, größere Shopping-Center zum Beispiel. Mit den Regelungen des neuen Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) ab 2013 gab es keine nennenswerten gesetzlichen Änderungen mehr. Bei den Anlagestrategien gab es allerdings in den letzten Jahren deutliche Weiterentwicklungen. Die älteren Fonds setzen vor allem auf Büros in den sieben größten Städten Deutschlands oder den europäischen Hauptstädten sowie Shopping-Center. Damit bilden Sie aber nur einen kleinen Teil des gesamten Gewerbeimmobilienmarktes in Europa ab. Neuere und innovative Fonds wenden sich hingegen vermehrt auch Gesundheits- und Wohnimmobilien zu, und weisen damit ein deutlich besseres Chancen-Risiken-Profil auf.

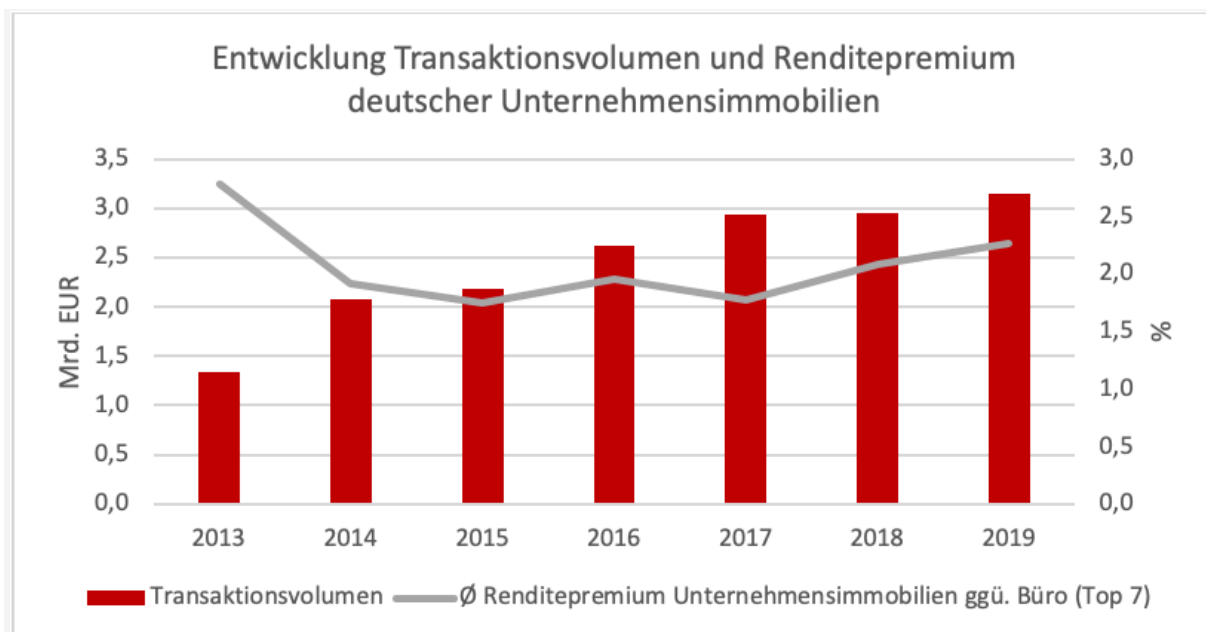
Renditeaufschläge mit Unternehmensimmobilien

Unternehmensimmobilien dürften den meisten Anlegern nicht unbedingt als Erstes einfallen, wenn sie an Real Estate Investments denken. Dabei liegt der Marktwert deutscher Unternehmensimmobilien bei über einer halben Billion Euro. Und Renditepremia winken auch.

Unter Unternehmensimmobilien werden gemischt genutzte Gewerbeobjekte verstanden. Dazu gehören Gewerbeparks, Lager- und Produktionsimmobilien sowie Transformationsimmobilien. Letztere sind oftmals umgenutzte, revitalisierte Gewerbeliegenschaften, die einen renovierten historischen Teil (Red-Brick-Charakter) mit einem Neubau kombinieren. Allen Objektkategorien ist gemein, dass sie über die Merkmale Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und Eignung für Mehr-Parteien-Strukturen verfügen. Die Mieterstruktur von Unternehmensimmobilien ist vorwiegend mittelständisch geprägt.

Unternehmensimmobilien finden sich überall in der Bundesrepublik, sowohl in der Peripherie als auch innerhalb der großen Wirtschafts- und Ballungsräume. Da sie sich oftmals im Bestand von kleinen bis mittelständischen Unternehmen befinden, stehen sie dem Investmentmarkt nur teilweise zur Verfügung. So kommt es, dass der Marktwert von deutschen Unternehmensimmobilien zwar aktuell auf über 560 Milliarden Euro geschätzt wird – und damit rund 30 % des Marktwertes am deutschen Gewerbeimmobilienmarkt ausmacht – letztlich aber nur rund die Hälfte als investmentfähig gelten. Das sind aber immer noch knapp 280 Milliarden Euro.

Bis diese 280 Milliarden Euro am Investmentmarkt untergebracht sind, dürfte es noch ein wenig dauern. Denn obwohl das Investmentvolumen in deutsche Unternehmensimmobilien seit Jahren stetig ansteigt, ist es überschaubar. 2019 wurde erstmalig die 3-Milliarden-Euro-Marke überschritten (+130 % zu 2013).



Quellen: Initiative Unternehmensimmobilien, Marktbericht H2 2019; RIWIS

Dass die Transaktionsvolumina – im Vergleich zu den klassischen Nutzungsarten wie Büro (2019: 36,4 Milliarden Euro) und Wohnen (2019: 20 Milliarden Euro) – eher niedrig ausfallen, begründet sich in den hohen Eintrittshürden und intransparenten Marktstrukturen, die sich aufgrund der ausgeprägten Eigentumsquote der Objekte ergeben und mit denen Investoren konfrontiert sind. Hinzu kommt, dass es bei Unternehmensimmobilien eines speziellen Knowhows für das Assetmanagement bedarf. Somit sind diese Immobilien letztlich nur für einen speziellen Kreis an spezialisierten – und in der Branche gut vernetzten – Investoren interessant und stellen keine Low Hanging Fruits dar.

Durch effektives Assetmanagement lassen sich beachtliche Werte heben und Renditeaufschläge generieren. So lag die durchschnittliche Spitzenrendite von Unternehmensimmobilien Ende 2019 bei rund 5,1 % und damit 200 Basispunkte über der Spitzenrendite von Büroinvestments. Ein Blick auf die einzelnen Objektarten verrät die Renditeheterogenität innerhalb der Nutzungsart: Am höchsten rentierten Ende 2019 Gewerbeparks mit 5,7 %, am niedrigsten Transformationsimmobilien mit 4,4 %. Neben den höheren Renditen profitieren Investoren zudem von Risikodiversifikation aufgrund der ausgeprägten Branchenvielfalt und Flexibilität hinsichtlich der Nutzung und Nutzer. Hinzu kommen beachtliche Grundstückwert-, Mietsteigerungs- und Nachverdichtungspotenziale.

Auch der Swiss Life Living + Working investiert für seine Anleger in Unternehmensimmobilien und greift auf hausinternes Spezialwissen beim Assetmanagement zurück. Aktuell befindet sich das K14, in Berlin Mitte, im Portfolio, das auf rund 9.200 Quadratmeter Büro-, Logistik- und Forschungseinrichtungen sowie eine Produktions- und Lagerhalle umfasst.

Ein Gastbeitrag von **Dr. Gudrun Rolle**, Research bei Swiss Life Asset Managers Deutschland.

Termine

Research-Webkonferenz mit Dr. Andri Eglitis:

- 14.05.2020 um 11 Uhr
- 18.05.2020 um 15 Uhr

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*