

## **FondsSuperMarkt: Interview mit Fondsmanager Walter Seul von Swiss Life über die aktuelle Lage am Immobilienmarkt und die Anlagestrategie des Fonds Swiss Life European Real Estate Living and Working**

Der Immobilienmarkt entwickelt sich in Deutschland und Europa rasant. Gerade in Großstädten sorgen Sanierungen und Neubauprojekte dafür, dass das Immobilienangebot der hohen Nachfrage nach Wohnraum gerecht wird. FondsSuperMarkt sprach mit Walter Seul über die Anlagestrategie des Immobilienfonds Swiss Life European Real Estate Living and Working (ISIN DE000A2ATC31/WKN A2ATC3) und seine Perspektiven.

**FondsSuperMarkt:** Wie lässt sich das Anlageuniversum Ihres Fonds beschreiben? In welchem Bereich (Einzelhandel, Wohnen, Gesundheit oder Büro) sehen Sie die spannendsten Perspektiven für die nächsten Investments?

**Walter Seul:** Der Anlagefokus des Swiss Life Living + Working richtet sich auf deutsche und europäische Immobilien in den Segmenten Wohnen und Gesundheit (Living) sowie Büro und Einzelhandel (Working). Insofern sehen wir nicht einen der Bereiche vorn, sondern setzen auf die perfekte Kombination der Investments in die verschiedenen Segmente. Die Ausgewogenheit der vier Nutzungsarten hat sich bewährt. Dabei greifen wir die Mega-Trends unserer Zeit auf. Dazu zählt beispielsweise der demographische 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.

**FondsSuperMarkt:** Was verbirgt sich hinter Ihrer „erweiterten ABBA-Strategie“ für die Auswahl der Immobilien?

**Walter Seul:** Bei deutschen Büroinvestments wird die so genannte ABBA-Strategie (A-Lagen von B-Städten und B-Lagen von A-Städten) eingesetzt. Bei europäischen Büroinvestments werden Top-Lagen sowohl in A- als auch in B-Städten präferiert. Wohnimmobilien hingegen werden insbesondere in prosperierenden Regionen mit Zuwanderungsüberschuss erworben. Dabei kommen auch Regional-Metropolen und C-Städte in Betracht. Bei Gesundheitsimmobilien kommen – u.a. in Abhängigkeit von der Versorgungslage vor Ort - auch Randlagen in Frage. Im Segment Einzelhandel liegt der Fokus aktuell auf „Nahversorgung“. Hier zählen insbesondere die aktuelle und zukünftige Konkurrenzsituation sowie das Einzugsgebiet zu den wesentlichen Auswahlkriterien. Damit kommen grundsätzlich auch Gebiete außerhalb der Großstädte als Investitionsstandort in Frage.

**FondsSuperMarkt:** Welches Renditeziel verfolgt der „Swiss Life Living + Working“ und welche Faktoren sind ihrer Meinung nach ausschlaggebend?

**Walter Seul:** Zum 31. August 2018 konnte der Swiss Life Living + Working eine 1-Jahres-Wertentwicklung von 3,0 Prozent (nach BVI-Berechnungsmethode) erzielen und damit die Prognose von 2,5 Prozent deutlich übertreffen. Das schafft man nur mit einer entsprechenden Marktdurchdringung beim Aufspüren attraktiver Investitionsmöglichkeiten. Denn detaillierte

Marktdaten und Angebote der bekannten Großmakler beziehen sich vor allem auf die üblichen Investitionsschwerpunkte der Großinvestoren. Wir haben hingegen den Vorteil, auf ein europäisches Netzwerk zugreifen zu können, das aus tief in den lokalen Märkten verwurzelten Ländereinheiten besteht.

**FondsSuperMarkt:** Wie schätzen Sie aktuelle Trends im Wohnimmobilienbereich wie beispielsweise Mikroapartements und Studentenwohnungen ein?

**Walter Seul:** Wohnimmobilien haben einen guten Anteil am Gesamtportfolio unseres Fonds. Gemeinsam mit den Gesundheitsimmobilien beträgt ihr Anteil 50% am „Living-Anteil“ des Gesamtportfolios. Aktuell planen wir in der Tat auch 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.

**FondsSuperMarkt:** Wie gelingt es Ihnen, in der aktuellen Marktphase noch Immobilien mit einem attraktiven Renditeprofil zu finden und zu kaufen?

**Walter Seul:** Grundsätzlich investieren wir mit einer Multi-Asset-Strategie. Haben doch aktuell viele Altfonds erhebliche Investitionsschwierigkeiten und nehmen teilweise bereits keine Anlegergelder mehr an, so zeigt sich hier, dass die innovative Anlagestrategie uns eine umfangreichere Auswahl an Immobilien ermöglicht. Dazu braucht es jedoch eine tiefgehende Expertise in den Besonderheiten dieser unterschiedlichen Immobilien-Nutzungsarten im Asset Management. Auch eine gute Marktdurchdringung ist für das Aufspüren entsprechender Investmentopportunitäten im Transaktionsmanagement bedeutend.

**FondsSuperMarkt:** Mit welchem Einfluss des Brexits auf den europäischen Immobilienmarkt rechnen Sie bei einem eventuellen ungeordneten Ausscheiden aus der Währungsunion?

**Walter Seul:** Wir sind mit unserem Auslandsportfolio derzeit nicht in Großbritannien investiert, sondern konzentrieren uns zur Vermeidung von Währungsrisiken auf die Euro-Zone. Gute Chancen sehen wir in den Benelux-Ländern, 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.

**FondsSuperMarkt:** In welchem Stadium befindet sich Ihrer Meinung nach aktuell der europäische Immobilienzyklus und wie werden Sie dies nutzen?

**Walter Seul:** Aufgrund des anhaltenden Niedrigzinsniveaus ist die Nachfrage bei Immobilieninvestitionen ungebrochen. Der enorme Wettbewerb um gute und derzeit rare Investitionschancen wird deshalb nicht nachlassen. Hier sind wir allerdings als führender institutioneller Immobilieninvestor Europas mit Ländereinheiten in der Schweiz, in Frankreich und Großbritannien sowie mit 10 Niederlassungen in Deutschland sehr gut aufgestellt. Mit dieser Länder-

als auch Regionen-Durchdringung haben wir erhebliche Wettbewerbsvorteile bei der erfolgreichen Akquisition neuer und renditeträchtiger Immobilien für unsere Fonds. Deshalb erwarten wir weiterhin eine erfolgreiche Weiterentwicklung zum Wohle unserer Anleger.

**FondsSuperMarkt:** EZB-Präsident Mario Draghi hat im Juni die Finanzmärkte mit der erklärten Absicht beruhigt, die Leitzinsen frühestens im Herbst 2019 anzuheben. Mit welcher Strategie wird der Swiss Living + Working auf die sich mutmaßlich nähernde Zinswende reagieren?

**Walter Seul:** Wir agieren im gewerblichen Immobilienmarkt und sind damit auch unmittelbar Teil des allgemeinen Wirtschaftsgefüges. Insofern ist bei der Beantwortung dieser Frage auch wichtig, wie die zukünftige Konjunktorentwicklung aussieht. Alle aktuell bekannten Basisdaten, ob von der Weltbank, dem IWF, der EZB oder der Bundesbank, geben derzeit Grund anzunehmen, dass sich die aktuell gute Wirtschaftsentwicklung fortsetzt. Unserer Ansicht nach werden erneute Zinsänderungen eher überschaubar sein. Insofern sind denkbare Effekte auf die Märkte gering.

**FondsSuperMarkt:** Welchem Anlegertyp würden Sie Ihren Fonds empfehlen?

**Walter Seul:** Der Swiss Life Living + Working ist eine Basis-Geldanlage für jeden Kunden, weil er einen echten Mehrwert in Form stabiler Erträge in der derzeitigen Niedrigzinsphase bietet. Ziel unserer Investmentstrategie ist es, dem Sicherheitsbedürfnis des privaten Geldes zu entsprechen. Das bedeutet, nicht nur auf ein Pferd zu setzen, sondern eine breite Diversifikation anzustreben. Die Vorteile eines modernen Immobilieninvestments liegen vor allem in der zukunftssicheren Anlagestrategie in qualitativ hochwertige Immobilien und der breiten Aufstellung des Portfolios. Beides sichert dem Anleger langfristig stabile Erträge.

**FondsSuperMarkt:** Eine persönlichere Frage: Womit haben Sie während der Schulzeit oder des Studiums Ihr erstes Geld verdient, und wofür haben Sie es ausgegeben?

**Walter Seul:** Ich habe bereits mit 15 Jahren einen Aushilfsjob als „Mädchen für alles“ angenommen und dabei in einer großen Wohnanlage den Hausmeister – heute würde man wohl „Facility Manager“ sagen - unterstützt. Dadurch konnte ich mein Taschengeld erheblich aufbessern, mir ein Mofa leisten und viele Schallplatten. Während der Schul- und später der Semesterferien habe ich zudem regelmäßig Ferienjobs in der Industrie angenommen. So konnte ich mir dann mein erstes Auto und die ersten Urlaubsreisen leisten.

**FondsSuperMarkt:** Angenommen Sie sind Privatanleger, etwas über 50 Jahre alt und haben den Wunsch, eine Summe von 100.000 Euro über einen Anlagehorizont von zehn Jahren zu investieren. Wie würden Sie das Geld anlegen?

**Walter Seul:** Ich würde den Betrag dritteln und in Investmentfonds (Immobilien- und Aktienfonds), und Edelmetalle (Münzen) investieren.

**FondsSuperMarkt:** Herr Seul, wir bedanken uns für das Gespräch.

ISIN	DE000A2ATC31
------	--------------

<b>WKN</b>	A2ATC3
<b>Kategorie</b>	Immobilienfonds
<b>Ausgabeaufschlag</b>	Bis zu 5 %
<b>Verwaltungsvergütung p.a.</b>	1,0 %
<b>TER (Total Expense Ratio)</b>	1,33 %
<b>Auflegung</b>	22. Dezember 2016
<b>Ertragsverwendung</b>	ausschüttend
<b>Ausschüttung</b>	jährlich
<b>Fondsvolumen (21.08.2018)</b>	241 Mio. Euro
<b>Performance (%), Stand: 31.08.2018</b>	YTD: 2,4 % 1 Jahr: 3,0 %

### Über FondsSuperMarkt

FondsSuperMarkt ist mit mehr als 21.000 angebotenen Produkten eine der führenden Fondsplattformen im Internet. Mehr als 7.200 Kunden vertrauen bereits auf das Angebot des unabhängigen Vermittlers von Investmentfonds ohne Ausgabeaufschlag. Dabei richtet sich FondsSuperMarkt an Anleger, die kostenbewusste Selbstentscheider sind und bietet diesen neben einer einzigartigen Zahl von Fonds ohne Ausgabeaufschlag u. a. umfangreiche Analysetools zur Fondsauswahl. Zu den dauerhaft günstigen Konditionen zählt neben dem komplett entfallenden Ausgabeaufschlag bei den meisten Fonds beispielsweise ein kostenloses ebase-Depot bereits ab einem Depotvolumen von 1.500 Euro. FondsSuperMarkt gehört zur Miltenberger Fondsvermittler-Gruppe, die aktuell Kundenvermögen von mehr als 430 Mio. Euro betreut. Weitere Informationen unter [www.fonds-super-markt.de](http://www.fonds-super-markt.de).

### Über SwissLife

Die Swiss Life KVG gehört zu Swiss Life Asset Managers, dem Vermögensverwalter der Swiss Life-Gruppe. Swiss Life Asset Managers verwaltet mit seinen 160 Jahren Erfahrung aktuell ein Vermögen von rund 194,4 Milliarden Euro, davon über 55,8 Milliarden Euro für das Anlagegeschäft von Drittkunden. Darüber hinaus ist Swiss Life Asset Managers der führende Immobilien-Manager in Europa (s. PropertyEU, 100 Top Investors, Oktober 2015, 2016 und 2017). Total resultierten per Ende Juni 2018 somit verwaltete Immobilien im Wert von rund EUR 72,2 Milliarden.

### Pressekontakt:

edicto GmbH  
Axel Mühlhaus  
Telefon: +49 (69) 90 55 05 52  
E-Mail: [fondssupermarkt@edicto.de](mailto:fondssupermarkt@edicto.de)

### 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. Die Verkaufsunterlagen können kostenlos bei der Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH unter der Telefonnummer 06104/64 87 123 angefordert werden oder in elektronischer Form unter [www.livingandworking.de](http://www.livingandworking.de) bezogen werden.