

März 2020

Insights

Real Estate



SwissLife
Asset Managers

Jetzt investieren –

Wieso der Wohnungsmarkt in Grossbritannien so rasant wächst

Gesunde Vielfalt in der Schweiz –

Überraschende Angebote institutioneller Eigentümer

Boomender Logistiksektor in Deutschland –

Der Mangel an Gewerbeflächen macht Investoren erfinderisch

Inhalt

3

Immobilien anhaltend attraktiv

Trotz regionaler Unterschiede hält das Wachstum in der Eurozone an; Immobilienanlagen entwickeln sich entsprechend.

4

Wettrennen zweier Giganten

Wird London Paris als Investitionsstandort überholen und passt die Bezeichnung «Innovationszentrum» zur französischen Hauptstadt?

6

Investoren auf neuen Wegen

Wie kann das Problem begrenzter Logistikflächen in Deutschland gelöst werden?

8

Schweizer Bürokratie

Der Wohnungsmangel verlangt nach staatlicher Regulierung. Doch ist der Markt komplexer, als die Zahlen suggerieren.

10

Grossbritannien: Warum jetzt kaufen?

Das Vereinigte Königreich gilt als Land von Wohneigentümern. Doch wächst derzeit der Mietsektor rasant.



Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Das neue Jahrzehnt ist ein paar Monate alt – es ist Zeit für eine Bestandsaufnahme und einen Blick in die Zukunft. Für viele sind die kommenden Monate von Unsicherheit geprägt. Wir sind aber optimistisch, dass die Dynamik des Immobilienmarkts in Europa für die Anleger viele Möglichkeiten und finanzielle Zuversicht schaffen wird. In schwierigen Zeiten sind Erfahrung und die richtige Strategie auch im Immobiliengeschäft zentral.

In dieser Ausgabe stellen wir fest, wie herausfordernde Umstände oftmals zu unerwarteten Lösungen führen. In Deutschland untersuchen wir, wieso es ein grösseres Angebot an Logistikobjekten braucht – eine dringend benötigte Veränderung. In Grossbritannien und Frankreich sind Umwälzungen im Gange, weil Paris und London um den Titel «Bester Investitionsstandort» konkurrieren, was innovative langfristige Möglichkeiten verspricht. Schliesslich zeigen wir auf, wie Wohnflächen institutioneller Investoren in Zeiten steigender Mieten in der Schweiz eine Lösung für künftige nachhaltige Mietmodelle sein könnten. Unser Wirtschaftsausblick zeigt, wie wichtig Immobilien als sicherer Anlaghafen in einem unsicheren Marktumfeld nach wie vor sind.

Ich wünsche Ihnen bei der Lektüre dieser Insights-Ausgabe viel Vergnügen.



Stefan Mächler
Group Chief Investment Officer Swiss Life

Regulierungen zunehmend im Fokus

Die politische Unsicherheit in Übersee schlägt sich weiterhin im Wirtschaftsausblick nieder. Zunehmend wirkt die Politik in Form von stärkeren Regulierungen auch auf die Immobilienmärkte ein. Noch aber halten Immobilienanleger ihre Nachfrage aufrecht.

Francesca Boucard, Senior Economist Real Estate, Swiss Life Asset Managers

Politische Unsicherheit, abflauende Konjunktur und «lower for longer» – die Themen aus dem letzten Jahr sind auch 2020 aktuell. Neben dem Brexit rückten die Präsidentschaftswahlen in den USA in den Fokus, während der Handelsstreit zwischen den USA und China weiter besteht. In der Eurozone dürfte die Wirtschaft um 0,9% wachsen, leicht unter dem Konsensus von 1,0%. Dies ist etwas besser als noch im letzten Jahr erwartet.

Die Binnenkonjunktur bleibt gedämpft und, anders als 2010 oder 2017, wird die Nachfrage aus den Schwellenländern dem Konjunkturaufschwung in der Eurozone nicht weiteren Auftrieb verleihen. Eine Rückkehr zu Wachstumsraten auf Potenzialniveau bis 2021 ist daher nur beschränkt zu erwarten.

Auch nach 20 Jahren gemeinsamer Geldpolitik ist es noch immer fast unmöglich, die Situation in der Eurozone in wenigen Worten zu beschreiben. Während etwa in Deutschland 2019 eine technische Rezession befürchtet wurde, präsentierte sich Frankreich relativ stark; ähnlich wird es auch 2020 sein. Der Unterschied ist auf die jeweilige Exportabhängigkeit der beiden Länder zurückzuführen: Frankreich profitierte von einer Zunahme der Binnennachfrage, wohingegen Deutschland die Veränderung im Welthandel zu spüren bekam.

Die Unterschiede zeigten sich auch an den Immobilienmärkten. Im dritten Quartal 2019 überholte Paris London als grössten Büroanlagemarkt, was die abwartende Haltung der britischen Anleger und die Su-

Anhaltend niedrige Zinsen erwartet



che nach einer Alternative in Kontinentaleuropa widerspiegelt. Zudem zeigt dies, wie stark die Wirtschaft und die Immobilienmärkte korrelieren. Wir verfolgen deshalb im Zuge der abflauenden Weltwirtschaft situative Veränderungen in den Ländern genau.

Das Tiefzinsumfeld bleibt indes bestehen, weshalb sich der Mangel an Anlagealternativen verschärft und Anleger noch stärker zum Kauf von Immobilien gedrängt werden. Somit ist es eher der Angebotsmangel, der die Transaktionsvolumina im Zaum halten wird, und nicht die fehlende Nachfrage. Gleichzeitig wird die grosse Anlegernachfrage die Performance von Immobilien stabilisieren, sollte die Mieternachfrage durch die Wirtschaftsentwicklungen gedämpft werden.

Die zunehmende Regulierungsdichte ist für uns eines der wichtigsten Themen, welche die Anleger primär im Wohnungsmarkt 2020 beschäftigen werden. In der Schweiz wurden vor kurzem politische Initiativen lanciert, die das Thema bezahlbare Wohnungen aufgreifen. Bezahlbarkeit ist auch der Grund, weshalb der Mietsektor in Grossbritannien – traditionell ein Land von Wohneigentümern – deutlich zulegt. Zwar stützen Urbanisierung und Bezahlbarkeit den Wohnungssektor, doch können Regulierungen Anleger auch daran hindern, dort zu bauen, wo die Nachfrage besteht. Aufgrund dieser und anderer struktureller und politischer Veränderungen werden Anleger die Bedürfnisse der Mieter berücksichtigen müssen. ■

9. Januar 2020

Der Pariser Büromarkt reitet auf einer Innovationswelle

«Lower for longer» steht, auf Immobilien bezogen, für mehr Exposure. Dank seiner Transparenz, Grösse und Liquidität sowie seiner Perspektiven ist der Pariser Büromarkt bei institutionellen Anlegern sehr begehrt.

Beatrice Guedj, Head of Research & Innovation, Swiss Life Asset Managers France

Aufgrund des anhaltenden Tiefzinsumfelds sehen sich internationale institutionelle Anleger gezwungen, ihr Immobilienexposure zu erhöhen. Die im letzten Herbst durch das Urban Land Institute publizierte «Emerging Trends in Real Estate»-Umfrage 2020 zeigt, dass Anleger auch 2020 und darüber hinaus Nettokäufer von Immobilien sein werden.

Der Pariser Büromarkt bleibt bei Anlegern einer der beliebtesten Zielmärkte in

Europa. Die ausländischen Direktinvestitionen (ADI), in der Regel ein guter Indikator für die mittelfristigen Wirtschaftserwartungen der Anleger, sind seit 2014 um 12% p. a. gestiegen. Sie betragen 2018 fast EUR 32 Mrd., das ist 1,3 mal mehr als der Durchschnitt seit 2008. Ein Grossteil dieser ADI konzentrierte sich auf die Region Paris, die als Haupttreiber des französischen Wirtschaftswachstums gilt (BIP-Beitrag von 30%), das vom starken Arbeits-

markt profitiert. Trotz der Abkühlung in der Eurozone gelten die Fundamentaldaten von Paris langfristig als solide. In Paris gibt es über 3,2 Mio. Arbeitsstellen – 11,5% der Gesamtbeschäftigung in Frankreich. Die Produktivität beträgt in Paris EUR 100 000 pro Kopf, dreimal mehr als der nationale Durchschnitt, und die Arbeitslosenquote lag 135 BP unter dem nationalen Durchschnitt der letzten zehn Jahre. Sie beträgt heute 6,7%, in ganz Frankreich sind es 8,4%.

Eingang zur 104, rue de Richelieu in Paris.



Quelle: Quadri Fiore Architecture; Swiss Life Asset Managers

Polarisierung in Paris durch Innovation

Der globale Megatrend der «Metropolisierung», bekannt geworden durch Wirtschaftsnobelpreisträger Paul Krugman, stärkt den Status der Pariser Innenstadt als «Innovationsmagnet». Die Stadt zieht immer mehr neue Unternehmensinvestitionen (Information, Kommunikation, Technologie) und strukturierte Innovationscluster an, um hochqualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen. Dies sind, im Hinblick auf die anhaltende Digitalisierung, wichtige Zutaten für eine langfristige Performance. Paris gilt als innovativer Stadtmarkt (Digitalisierung, künstliche Intelligenz) mit einem Spill-over-Effekt in allen traditionellen Mietergruppen (Bankwesen, Versicherung, Kommunikation, Luxus...). Durch diese Innovationswelle entsteht ein technologiefreundlicheres, kompetitives und effizientes Umfeld für internationale und inländische Firmen.

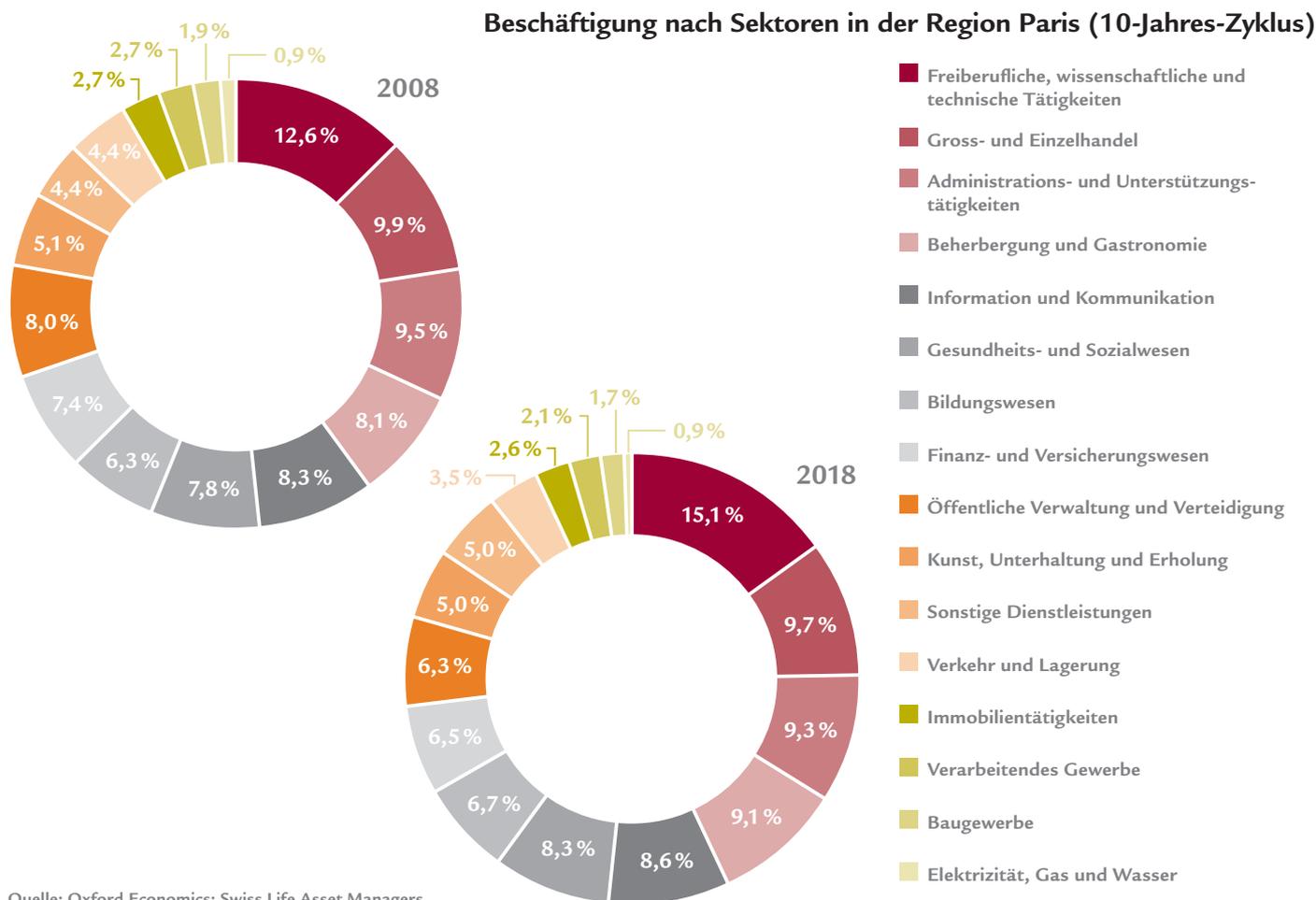
Folglich polarisierte der Pariser Büromarkt in den letzten zehn Jahren sowohl bei der Mieternachfrage als auch beim Appetit der Anleger. 2018 verliess Paris mit einem Total Return von 8,1% (gesamter Büromarkt: 6,4%) und einem starken Beitrag des Mietwachstums den Trend. Die Pariser Innenstadt ist der richtige Ort, um Skaleneffekte zu nutzen und die Arbeitsproduktivität durch Innovation zu steigern. Andere Büromärkte ausserhalb des Hauptgeschäftsviertels (CBD) festigen ihre Position durch eine differenziertere Mieterbasis und die Bereitschaft, für Top-Bürolagen zu bezahlen. Google, Facebook und andere internationale Tech-Firmen zogen hierher,

um in die Nähe von Start-ups zu kommen, aber auch, um Synergien mit Blue-Chip-Kunden zu nutzen.

Durch die starke Mieternachfrage weitet sich das Büromarktangebot in neue Stadtteile aus und verändert diese. Die Mieten holen langsam auf und insgesamt dürfte das Mietwachstum nicht so bald nachlassen. 2018 lagen die Total Returns von Büros ausserhalb des CBD bei 8%, weit über den 6,6% aller Immobilien. Der Zweitrundeneffekt dieser grossen Nachfrage stützt den Gentrifizierungseffekt im Wohnungs- und im Einzelhandelsmarkt, nicht aber bei Büros. Da wir auf eine globale Konjunkturabschwächung hinsteuern,

wird in Paris der Fokus in allen Anlageklassen langfristig auf mehr Robustheit und attraktiven Renditen liegen. ■

Die Pariser Innenstadt ist der richtige Ort, um Skaleneffekte zu nutzen und die Arbeitsproduktivität durch Innovation zu steigern.



Quelle: Oxford Economics; Swiss Life Asset Managers

Projektentwicklungen – Zugang zu Logistikimmobilien für Investoren

Logistikimmobilien haben sich als eigenständige Anlageklasse in Portfolios institutioneller Investoren etabliert. Der Markt kann die starke Nachfrage der Anleger jedoch nicht mehr bedienen.

Einen Ausweg bietet die Entwicklung von Projekten durch den Investor selbst und das anschliessende Einbringen in ein Anlagevehikel.

Andri Eglitis, Head Research, Swiss Life Asset Managers Germany

Das anhaltend starke Wachstum des Onlinehandels, aber auch die Nachfrage von Mietern und Eigennutzern durch den klassischen stationären Einzelhandel, die Industrie und deren Logistikdienstleister erhöht den Bedarf an Logistikflächen. Die Nachfrage betrifft sowohl moderne grossflächige Einrichtungen für den nationalen und internationalen Warenverkehr an strategischen Verkehrsknotenpunkten als

auch, vor allem getrieben durch den E-Commerce, Distributionszentren in urbanen Räumen einschliesslich neuartiger Flächen für die Citylogistik. An den Mietmärkten ist der Flächenumsatz in Deutschland, wie in Europa, in den letzten Jahren spürbar gestiegen. Die Dynamik lässt jedoch nach, wie das Beratungshaus JLL für Deutschland mit einem Rückgang um 5% in den ersten neun Monaten 2019

berichtet. Bei anhaltend hoher Nachfrage erweist sich vor allem die unzureichende Flächenverfügbarkeit als limitierender Faktor, da immer weniger Grundstücke für Logistiktutzungen ausgewiesen werden. Diese Knappheit treibt auch die Mieten, gerade in den Metropolregionen.

Die guten Fundamentaldaten und die im Vergleich zu anderen Nutzungsarten hohen Ankaufsrenditen befeuern das



Quelle: BEOS AG

Im «Dock100» entwickelte die BEOS AG ein Verteilzentrum mit rund 13 700 Quadratmeter Fläche, von dem aus Berliner Innenstadtbezirke binnen einer Stunde beliefert werden.

Interesse der Investoren. Entsprechend erreichen die Transaktionsvolumina Rekordwerte. So stieg das Transaktionsvolumen in Deutschland nach Analysen des Datenanbieters PMA allein zwischen 2012 und 2017 von 1,8 auf 9,2 Mrd. Euro an, ging jedoch 2018 auf rund 7,2 Mrd. Euro zurück. Die Zahlen drücken keine rückläufige Nachfrage, sondern den Mangel an modernen Objekten aus. In der Folge sind die Ankaufsrenditen für Spitzenobjekte allein im Jahresverlauf 2018 in den Metropolregionen im Schnitt um 40 Basispunkte auf gut 4% gesunken und gaben im ersten Halbjahr 2019 um weitere 20 Basispunkte nach. Es bleibt jedoch ein Renditespread zu erstklassigen Büroobjekten von rund 100 Basispunkten, einer der Hauptgründe für die anhaltende Attraktivität von Anlagen in Logistikimmobilien.

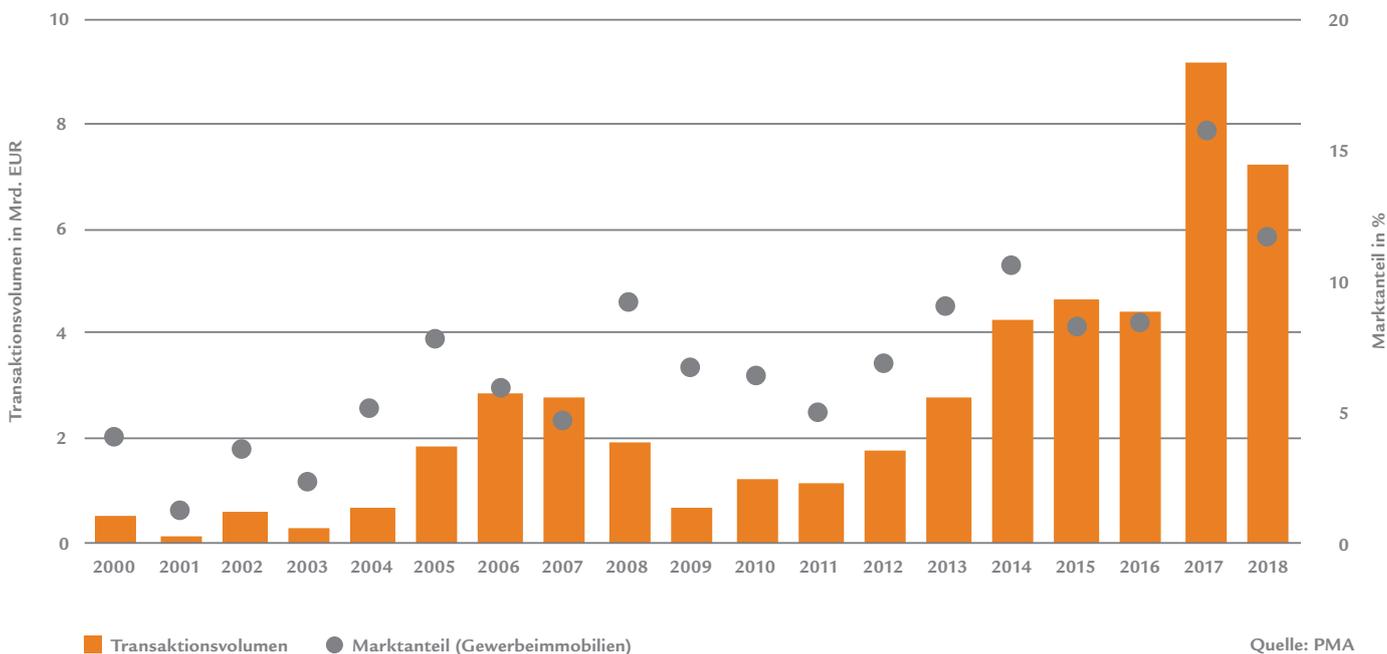
Der unzureichenden Verfügbarkeit von Anlageprodukten suchen Investoren durch eine enge Zusammenarbeit mit Projekt-

entwicklern entgegenzuwirken. Der Ankauf von Projektentwicklungen vor Fertigstellung im Rahmen von «forward deals» oder Joint Ventures zwischen Investoren und Entwicklern sind üblich geworden. Projektentwickler bieten den Vorteil, sich frühzeitig in strategisch günstigen Lagen Flächen zu sichern («Landbanking»), die nachfolgend abgestimmt auf den Bedarf der Nutzer (built-to-suit) oder spekulativ errichtet werden.

Einen Schritt weiter gehen Investoren mit dem Ansatz, im eigenen Haus Projektentwicklung zu betreiben und die Immobilien direkt in ihre Anlagevehikel zu überführen. Diese Strategie schafft Angebot ausserhalb eines wettbewerbsintensiven Marktumfelds, benötigt jedoch hinreichend Kompetenz in der Projektentwicklung, über die nur eine begrenzte Zahl von Investoren verfügt. ■

Swiss Life Asset Managers wird über die deutsche Tochtergesellschaft BEOS, die als Kompetenzzentrum für Industrial & Logistics agiert, stärker in Projektentwicklung und Investment in Logistikimmobilien in Europa einsteigen. BEOS verfügt über langjährige Erfahrung im Umgang mit Gewerbeflächen. So wurde zu Jahresbeginn 2020 ein großer Teil des Industrieparks Griesheim in Frankfurt am Main übernommen. Die Fläche von rund 545 000 Quadratmetern, die auf 99 Jahre in Erbpacht übernommen wurde, bietet in zentraler Lage des Rhein-Main-Gebietes vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten für gewerbliche Nutzungen in Büro, Forschung und Entwicklung, Logistik oder Produktion. Die Liegenschaft steht somit für ein Beispiel von Landbanking, in diesem Fall handelt es sich um ein bereits gewerblich genutztes Areal («brownfield»).

Transaktionsvolumen Logistik in Deutschland



Institutionelle Eigentümer: Vielfältiges Angebot an Mietwohnungen

Das Interesse an Mietwohnungen in den Schweizer Grosszentren ist ungebrochen und die Leerwohnungsziffern verharren auf einem niedrigen Niveau. Entgegen der öffentlichen Wahrnehmung stellen institutionelle Eigentümer ein vielfältiges Wohnungsangebot zur Verfügung, welches für die grosse Mehrheit der hiesigen Haushalte tragbar ist.

Alfonso Tedeschi, Real Estate Product & Service Manager, Swiss Life Asset Managers

Aufgrund des weiterhin vorherrschenden Nachfrageüberhangs gewinnt die Regulierung des Mietwohnungsmarktes an politischem Zuspruch. Die Forderungen nach staatlichen Interventionen werfen die Frage auf, ob der Immobilienmarkt in der heutigen Form ein ausreichendes Angebot finanziell tragbarer Wohnungen bietet. Eine Analyse zeigt, dass institutionelle Eigner wie Swiss Life ein vielfältiges Mietwohnungsangebot bezüglich Mietpreisniveau und Objektqualitäten zur Verfügung stellen. Die Medianmiete für eine 4-Zimmer-Wohnung liegt innerhalb des Swiss Life Portfolios bei CHF 1400 netto pro Monat (Medianwohnfläche 96 m²). Hierfür verantwortlich ist auch das heutige Mietrecht, das Mietpreisanpassungen nur bei

einer Änderung des Referenzzinssatzes oder wertvermehrenden Sanierungen gestattet. Deutlich höher liegen die Angebotsmieten. Davon betroffen ist aber lediglich ein kleiner Teil der Mieterpopulation (durchschnittliche Mieterfluktuation pro Jahr: 14%).

Steigender Wohlstand als (Kosten-)Treiber

Der steigende Wohlstand führt in der Schweiz zu einem höheren Flächenkonsum. Zwischen 1980 und 2018 ist dieser von 34 m² auf 46 m² pro Person angestiegen. Der Anteil der Wohnkosten am Haushaltseinkommen ist bei gleichzeitig steigender Wohnqualität hingegen fast konstant geblieben. Der Blick über die Grenze zeigt, dass Schweizer Wohnungen auch

im internationalen Vergleich nicht zu teuer sind. Gemäss Eurostat liegt der Anteil der Wohnkosten am verfügbaren Einkommen bei 25%. Somit liegt dieser in der Schweiz in etwa auf dem gleichen Niveau oder sogar niedriger als in anderen einkommensstarken Ländern.

Kompakte Grundrisse und Verdichtung als Lösung

Mit Tragbarkeitsschwierigkeiten sind in der Schweiz vornehmlich geringere Einkommen und Einpersonenhaushalte konfrontiert. Diese Zielgruppen stehen im Fokus des gemeinnützigen Wohnungsbaus. Der Anteil gemeinnütziger Wohnungen liegt bei etwa 11%. In der Stadt Zürich sogar bei rund 20%. Die Versorgung mit

Anteil der Wohnkosten am verfügbaren Haushaltseinkommen 2018



Quelle: Eurostat; Swiss Life Asset Managers

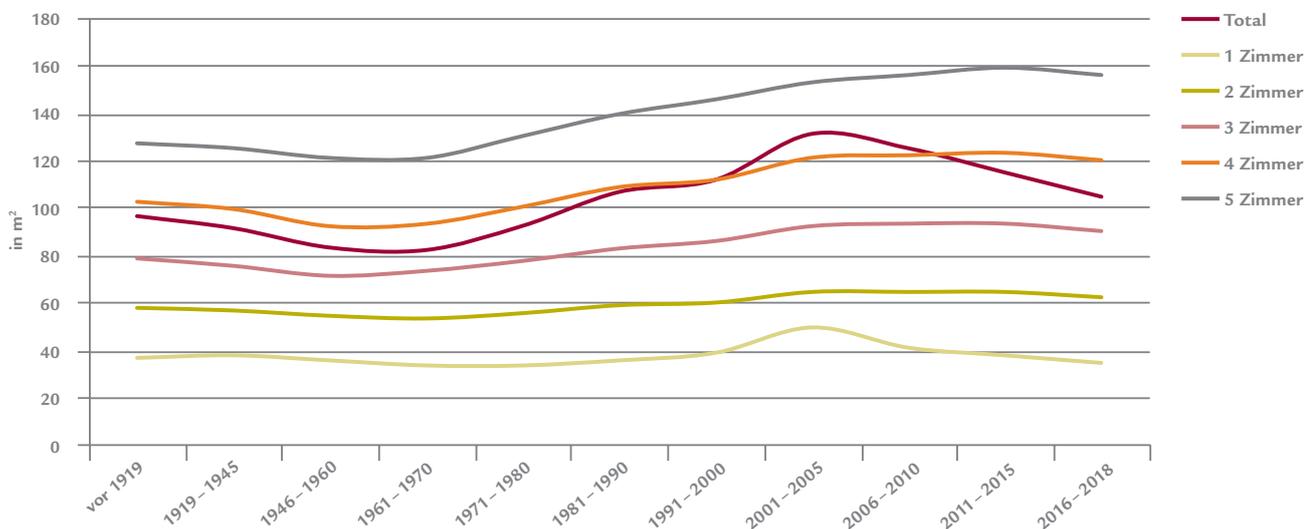
preisgünstigen Wohnungen erfolgt aber nicht ausschliesslich über die öffentliche Hand oder die Genossenschaften. Aufgrund der bestehenden Nachfrage bauen institutionelle Investoren vermehrt Kompaktwohnungen mit optimierten Grundrissen und relativ niedrigen Mietpreisen. Dieser Trend spiegelt sich seit 2006 gesamtschweizerisch auch in einer kleineren Durchschnittsfläche pro gebaute Wohnung wider. Kompaktere Wohnungen sind auch für geringere Einkommen und Kleinhaushalte erschwinglich und zeichnen sich durch eine hohe Vermietbarkeit aus. Swiss Life engagiert sich mit zahlreichen Projekten erfolgreich in diesem Anlage-segment – nicht zuletzt auch aus Überlegungen zur Risikodiversifikation innerhalb des Immobilienportfolios. Ein weiterer erfolgversprechender Ansatz liegt in der konsequenten Verdichtung. Diese dient der Nachhaltigkeit und schafft dort Wohnraum, wo er von den Mietern nachgefragt wird. Hierfür bedarf es künftig einer engeren Kooperation zwischen Kommunen und Bauträgern. ■



Quelle: DUNEDIN ARTS

Das Projekt «Stahlgesserei» in Schaffhausen überzeugt durch effiziente Grundrisse und ein urbanes Flair, kombiniert mit attraktiven Preisen.

Entwicklung Wohnungsgrösse nach Baujahr



Quelle: Bundesamt für Statistik BFS; Swiss Life Asset Managers

Der britische Mietwohnungsmarkt liefert solide Fundamentaldaten

Dank wachsender Bevölkerung, immer mehr Miethaushalten und einem Angebotsmangel steigt das Anlegerinteresse am britischen Mietsektor rapide. Das Segment bietet grosses Wachstumspotenzial für Anleger, die sichere, nachhaltige Einnahmequellen suchen. Die Folge ist eine signifikante Kapitalzunahme im Mietsektor.

Tom Duncan, Research, Strategy & Risk, Mayfair Capital Investment Management

Grossbritannien war schon immer ein Land von Wohneigentümern, doch nun treibt ein Strukturwandel immer mehr Haushalte in den privaten Mietwohnungssektor. 2018 zählte dieser 4,5 Mio. Haushalte – gemäss Statistikamt ein Anstieg von 1,7 Mio. seit 2008 (Grafik 1). Regierungszahlen zeigen, dass die Wohneigentumsquote von 68% im Jahr 2008 auf 63% im Jahr 2018 zurückging.

Die Demografie ist womöglich der Hauptgrund für diesen Wandel: Schnel-

les Bevölkerungswachstum, Urbanisierung und eine Zunahme an Einpersonenhaushalten befeuern die Nachfrage.

Push- und Pull-Faktoren

Seit Jahrzehnten kann das Angebot mit der Nachfrage nicht Schritt halten, was zu Bezahlbarkeitsproblemen führt. Im dritten Quartal 2019 lag das Verhältnis zwischen Hauspreis und Einkommen für Erstkäufer laut Nationwide beispielsweise bei 5,0. In London waren es 8,9. Zuneh-

mende Unerschwinglichkeit treibt immer mehr Haushalte in den Mietsektor. Gleichzeitig wünschen sich mehr Haushalte einen flexiblen Lebensstil und die Mobilität moderner Arbeitskräfte steigert die Attraktivität von Mietwohnungen. Somit treiben Push- und Pull-Faktoren gemeinsam die Mietnachfrage. Und diese Trends gewinnen gerade erst an Schwung.

Privater Mietwohnungssektor reif für Institutionalisierung

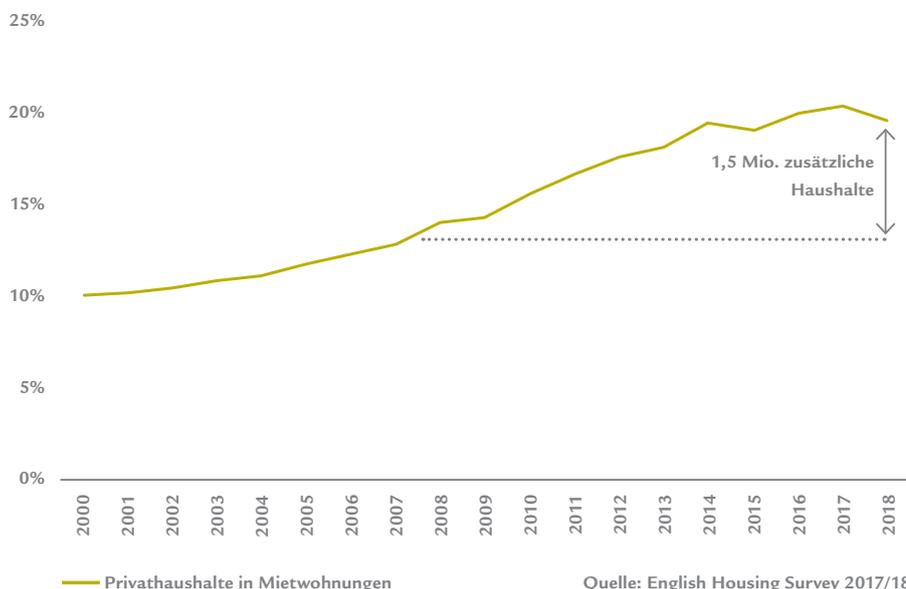
Historisch gesehen stammt das Angebot im britischen Mietsektor von Privaten oder kleinen Firmen, die ein paar Dutzend Objekte verwalten. Angesichts des langfristigen Wachstumspotenzials interessieren sich nun aber auch institutionelle Anleger für diesen Sektor, weil er stabile, nachhaltige Einnahmen liefern kann. Mieten bietet das eine professionelle Verwaltung und hochwertige Objekte mit längerer Mietdauer. Der Aufwärtstrend in diesem Sektor kommt also Anlegern und Mietern zugute.

Hohe Kapitalanlagen

Laut einer Analyse von CBRE betrug die Anlagen im Mietsektor im ersten Halbjahr 2019 insgesamt rund EUR 1,7 Mrd., ein Plus von 20% gegenüber dem Vorjahr. Gemäss Savills zählt der britische Mietsektor heute 30 400 Einheiten (weitere 110 000 sind geplant oder werden gebaut), besitzt

Anteil englischer Haushalte im privaten Mietwohnungssektor

Die Nachfrage nach privaten Mietwohnungen stieg im letzten Jahrzehnt an



aber Kapazität für 1,74 Mio. Einheiten. Der künftige Wachstumspfad und die grosse demografische Unterstützung – in den Grossstädten wird ein markantes Bevölkerungswachstum erwartet (*Grafik 2*) – sind der Grund, wieso Anleger wie Mayfair Capital hier so viel Potenzial sehen.

Sorgfältige Auswahl erforderlich

Der britische Mietsektor wächst schnell. Anbieter entwickeln Flächen, die sich an spezifische demografische Gruppen richten. In Wohnobjekten für junge Freiberufler können etwa flexible Büroflächen angeboten werden. Objekte für junge Familien können Spielplätze und Babysitter-Dienste beinhalten.

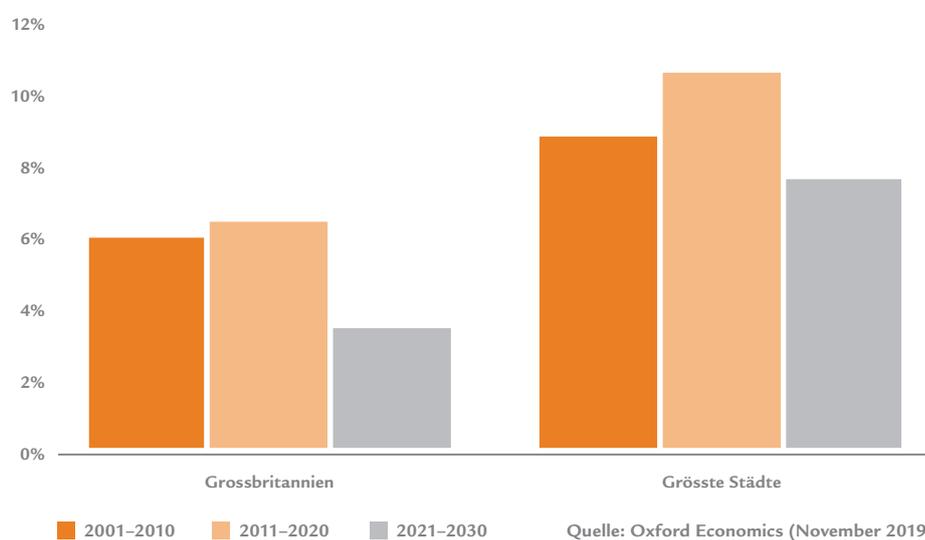
Wohnungen werden zunehmend modular, also nicht vor Ort gebaut. Dadurch verkürzt sich die Bauphase und die Anleger kommen früher zu ihren Einnahmen. Bei standardisierten Einheiten gestalten sich auch Reparatur und Instandhaltung einfacher.

Aufgrund des vielfältigen Produktangebots und des schnellen Wandels müssen Anleger an jedem Standort sorgfältig die

besten Flächen mit hochwertiger Verwaltung auswählen. ■

Prognose zum Bevölkerungswachstum in Grossbritannien und in den Städten

Bevölkerungswachstum konzentriert sich auf Städte



Professionell verwaltete Mietobjekte sind für Mieter äusserst attraktiv.

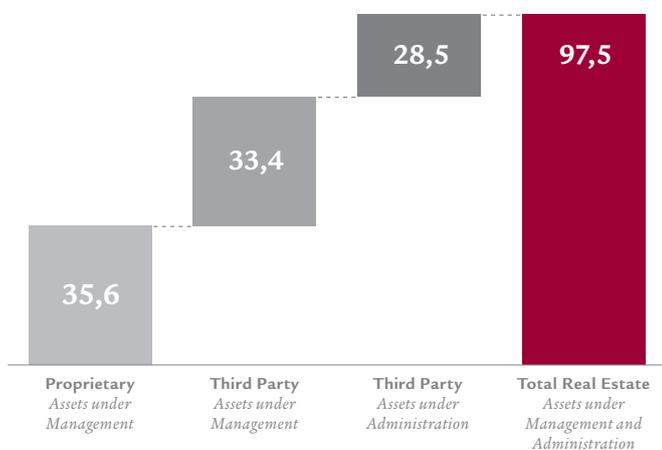


Quelle: Shutterstock

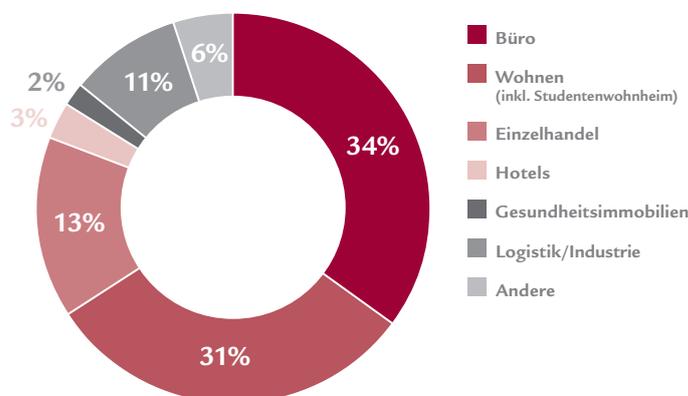
Real Estate – Fakten und Zahlen

Verwaltete und bewirtschaftete Vermögen

(in CHF Mrd.)



Aufteilung nach Immobilien-Sektor



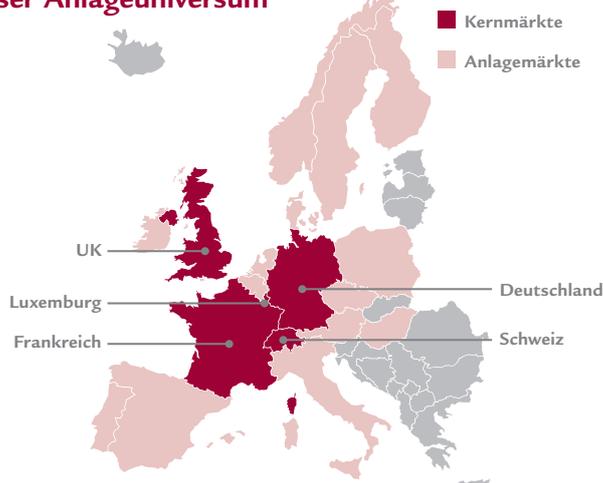
REuM CHF 69,0 Mrd.

Transaktionsvolumen Immobilien

(in CHF Mrd.)



Unser Anlageuniversum



Alle Zahlen per 31. Dezember 2019, sofern nicht anders angegeben.

swisslife-am.com • fr.swisslife-am.com • corpussireo.com • livit.ch • mayfaircapital.co.uk • beos.net

Swiss Life Asset Management AG: General-Guisan-Quai 40, Postfach, 8022 Zürich, Tel.: +41 43 284 33 11, info@swisslife-am.com • **Swiss Life Asset Managers France:** Tour la Marseillaise, 2 bis boulevard Euroméditerranée, Quai d'Arenes, CS 50575, 13236 Marseille Cedex 2, Tel.: +33 4 91 16 60 10, contact-france@swisslife-am.com • **CORPUS SIREO Real Estate GmbH:** Aachener Strasse 186, 50931 Köln, Tel.: +49 221 399 00-0, kontakt@corpussireo.com • **Livit AG:** Altstetterstrasse 124, Postfach, 8048 Zürich, Tel.: +41 58 360 33 33, info@livit.ch • **Mayfair Capital Investment Management Ltd:** 55 Wells Street, London W1T 3PT, tel: +44 20 7495 1929, info@mayfaircapital.co.uk • **BEOS AG:** Kurfürstendamm 188, 10707 Berlin, Tel.: +49 30 28 00 99-0, info@beos.net

Impressum: Herausgeber: Swiss Life Asset Management AG, General-Guisan-Quai 40, 8022 Zürich • Redaktion: Francesca Boucard / francesca.boucard@swisslife.ch, Beatrice Guedj / beatrice.guedj@swisslife-am.com, Tom Duncan / tduncan@mayfaircapital.co.uk, Andri Eglitis / andri.eglitis@swisslife-am.com, Alfonso Tedeschi / alfonso.tedeschi@swisslife.ch, Andreas Mayer / andreas.mayer@swisslife.ch, Anna Sigrist / anna.sigrist@swisslife.ch • **Quelle Coverbild:** 104 rue de Richelieu, Paris, Swiss Life Asset Managers Paris – Architect: Quadri Fiore Architecture • **Übersetzung:** Swiss Life Language Services • **Koordination/Lektorat:** Lemon Spark GmbH, info@lemonsark.ch • **Layout/Design:** n c ag, In der Luberzen 25, 8902 Urdorf • **Erscheinungsweise:** halbjährlich

Haftungsausschluss: Es wurde mit angemessener Sorgfalt vorgegangen, um die Vollständigkeit und Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Daten zu gewährleisten. Die Berechnungen von Swiss Life Asset Managers basieren unter anderem auf Daten zuverlässiger Drittanbieter. Trotzdem können Fehler und Irrtümer nicht vollständig ausgeschlossen werden. Swiss Life Asset Managers haftet nicht für Fehler und/oder für Handlungen, die im Vertrauen hierauf getätigt werden. Dieser Bericht dient ausschliesslich Informationszwecken und ist keinesfalls als Aufforderung, Angebot oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Anlageinstrumenten zu verstehen. Dieses Dokument kann in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die unsere Ansichten und Erwartungen zu einem bestimmten Zeitpunkt widerspiegeln. Verschiedene Risiken, Unsicherheiten und weitere Einflussfaktoren können jedoch dazu führen, dass die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse wesentlich von unseren Erwartungen abweichen.