

Oktober 2020

Insights

Real Estate



SwissLife
Asset Managers



Industrie und Logistik –
Risikoreduzierte Investitionsmöglichkeiten in Europa

Wohnen –
Wie die Krise den Markt getroffen hat – oder auch nicht

Diversifikation –
Krisenfeste Renditen in unruhigen Zeiten

Inhalt

3

Ändert COVID-19 alles?

Eine Frage und viele mögliche
Antworten

4

Diversifikation verspricht Ertrag und Wachstum

Die Vorteile einer transparenten
Streuung

6

Risikoreduzierte Investitionen in Logistik und Industrie

Höhere Renditechancen bei der
Kombination von kleinteiligen Industrie-
und grossflächigen Logistikimmobilien

8

Wohnimmobiliensektor bleibt antizyklisch

Die Renditen von Wohnimmobilien
trotzen den diesjährigen Turbulenzen

10

Healthcare Fonds: Ein Erste-Hilfe-Paket

Positive Reaktionen auf eine
unbürokratische Hilfsaktion der Task
Force von Swiss Life Asset Managers



Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Wir haben unsere neueste Insights-Ausgabe umgestaltet und werden Sie nun laufend über Trends und Ereignisse im Immobiliensektor informieren. COVID-19 wirkt für den Immobiliensektor wie ein Katalysator, der viele Trends beschleunigt. Die Wirkungen sind immer noch spürbar. Wichtig ist, kommende Veränderungen zu analysieren, zu verstehen, auf sie vorbereitet zu sein und im besten Fall von ihnen zu profitieren.

Ein Kernthema ist die diversifizierte Immobilienanlagestrategie. Wir können europäische Immobilien aus dem gesamten Risikospektrum erwerben und so auf unzählige Arten über Marktzyklen hinweg investieren. Auch in COVID-19-Zeiten unterstreichen wir die Stabilität von Wohnimmobilien und ihre Resilienz gegenüber aktuellen Marktschwankungen. Zudem betrachten wir, wie sich die grossen Logistik-Cluster in Europas wirtschaftsstarke Ballungsräumen entwickeln, die sie zu bevorzugten Investitionsstandorten machen. Ebenso, wie sich kleinere Regionen als moderne, technologiebasierte Industrie-Hotspots etablieren.

Unser Dank gilt den Betreibern unserer Gesundheitsimmobilien, die die schwierigen Pandemiezeiten meistern und die Sicherheit und das Wohlergehen der Mieter gewährleisten. Dies beweist erneut, dass wir mit Zusammenhalt und gegenseitiger Unterstützung auf einem positiven und nachhaltigen Ausblick aufbauen, für den Immobiliensektor und für die Gemeinden, in denen wir tätig sind.

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

Stefan Mächler
Group Chief Investment Officer Swiss Life

Ändert COVID-19 alles?

Vom Frühjahr bis in den Sommer hinein war Europas Wirtschaft von geschlossenen Geschäften und leeren Büros geprägt, dagegen waren Wohnungen plötzlich voll belegt. Nachdem man inzwischen einige Massnahmen gelockert hat, stellt sich jetzt die Frage: Wird der Immobilienmarkt bleiben, wie wir ihn kannten?

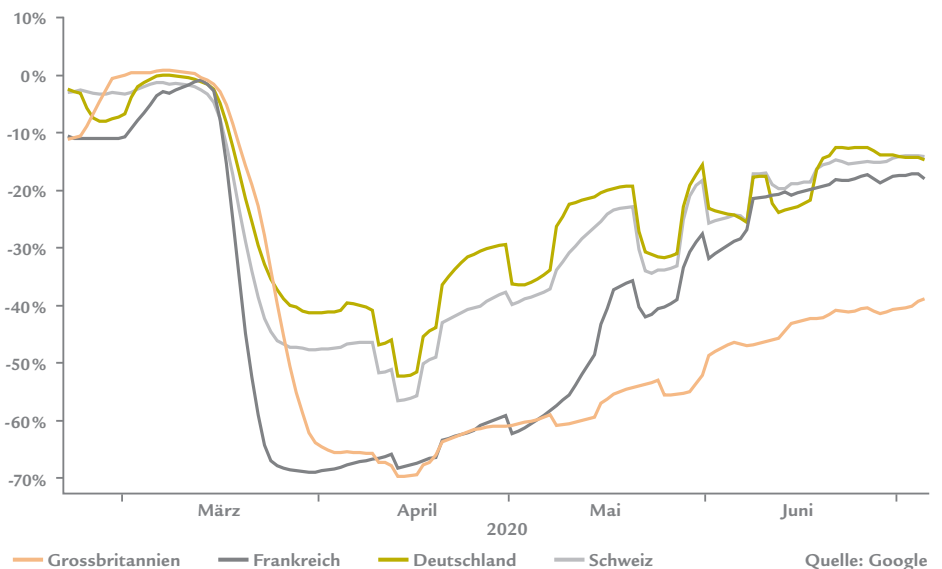
Francesca Boucard, Senior Economist Real Estate, Swiss Life Asset Managers

Anders als die Finanzkrise ist die Pandemie ein exogener Schock, der die Realwirtschaft direkt trifft. Staatliche Eingriffe, geschlossene Geschäfte und Grenzen, Reiseverbote und Homeoffice – alles hat sich in sehr kurzer Zeit ergeben und trifft die Wirtschaft schwer. Die Weltwirtschaft rutschte in eine tiefe Rezession. Doch diesmal steht fiskalische und geldpolitische Unterstützung bereit – schnell und in grösseren Mengen. Das anhaltende Tiefzinsumfeld treibt Investoren noch immer in Immobilien. Die Frage ist nur: mit welchem Risikoprofil, in welchen Sektoren und zu welchen Bedingungen?

Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie sind am unmittelbarsten von der Pandemie betroffen. Im Einzelhandel dürfte die Gewöhnung an den Onlinehandel zu dauerhaften Veränderungen führen, sodass die physische Einzelhandelsfläche sinken und die Logistknachfrage steigen dürfte. Zudem werden bei der Mieternachfrage nach physischen Einzelhandelsflächen Bequemlichkeit (Lebensmitteleinkauf auf dem Heimweg), günstige Preise und das Shopping-Erlebnis im Vordergrund stehen.

Durch Bewegungseinschränkungen verlagert sich zudem der Fokus auf Nahversorger. Doch während Ausgaben im Nahbereich einigen Einzelhändlern nützen mögen, sind Hotels auf internationale Reisefreiheit angewiesen. Solange diese nicht wieder gegeben ist, dürfte das Interesse an Hotels noch eine Weile gering bleiben. Sobald Auslandsreisen wieder ungehindert möglich sind, könnte sich die Hotellerie jedoch schnell wieder erholen.

Besuchshäufigkeit und Verweildauer am Arbeitsplatz



Das grösste Fragezeichen steht hinter dem Bürosektor. Einige Unternehmen überdenken ihre Expansionspläne, doch die Frage nach dauerhaften Homeoffice-Lösungen steht im Raum. Ungeachtet dessen wird das Büro der Ort für Innovation und Austausch bleiben. Mit einer Ausstattung, die sich mehr an der Benutzererfahrung orientiert als an funktionaler Schreibtischarbeit, wird das Büro als Attraktion dienen, mit der Unternehmen Mitarbeitende gewinnen.

Der Wohnsektor erwies sich in der Krise als sicherer Hafen, denn der Investor orientierte sich am Grundbedürfnis eines jeden, ein Dach über dem Kopf zu haben. Allerdings könnten weltweite Rezessionstendenzen längerfristig die finanziellen

Möglichkeiten von Mietern schmälern. Die Folge wären neue Probleme der Bezahlbarkeit in städtischen Gebieten und mögliche politische Regulierungen.

Insgesamt hat die COVID-19-Krise keine unvorhergesehenen Veränderungen bewirkt oder neue Themen an den Immobilienmärkten aufgedeckt. Sie hat aber bereits bekannte strukturelle Entwicklungen beschleunigt. Die Märkte sind wieder mehr zu Mietern geworden, sodass Investoren ihre (künftigen) Mieter kennenlernen müssen. Wenn beide Seiten flexibel und offen für Innovationen sind, wird es bei einem kurzen Schluckauf im europäischen Immobilienzyklus bleiben – zumindest auf der Transaktionsseite. ■

4. August 2020

Eine diversifizierende Immobilienanlagestrategie stützt Ertrag und Wachstum

Jedes Gebäude ist anders. Genau das macht Immobilien zu einer einzigartigen Anlageklasse mit grossen Diversifizierungsvorteilen. Vielfältige, verantwortungsbewusste Investitionen in resiliente oder antizyklische Sektoren sorgen für dauerhaftes, Zyklus-übergreifendes Ertrags- und Kapitalwachstum.

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

Immobilien dienen wegen ihrer geringen Renditekorrelation mit Aktien bzw. Anleihen und ihrer inflationsgekoppelten Erträge oft zur Diversifizierung eines Anlageportfolios. Der Sektor ist in den letzten zehn Jahren allerdings schnell gereift. Er ist globaler, institutioneller, transparenter, liquider und komplexer geworden. Heute bietet er weit mehr als nur eine Verlustabsicherung, nämlich attraktive, von

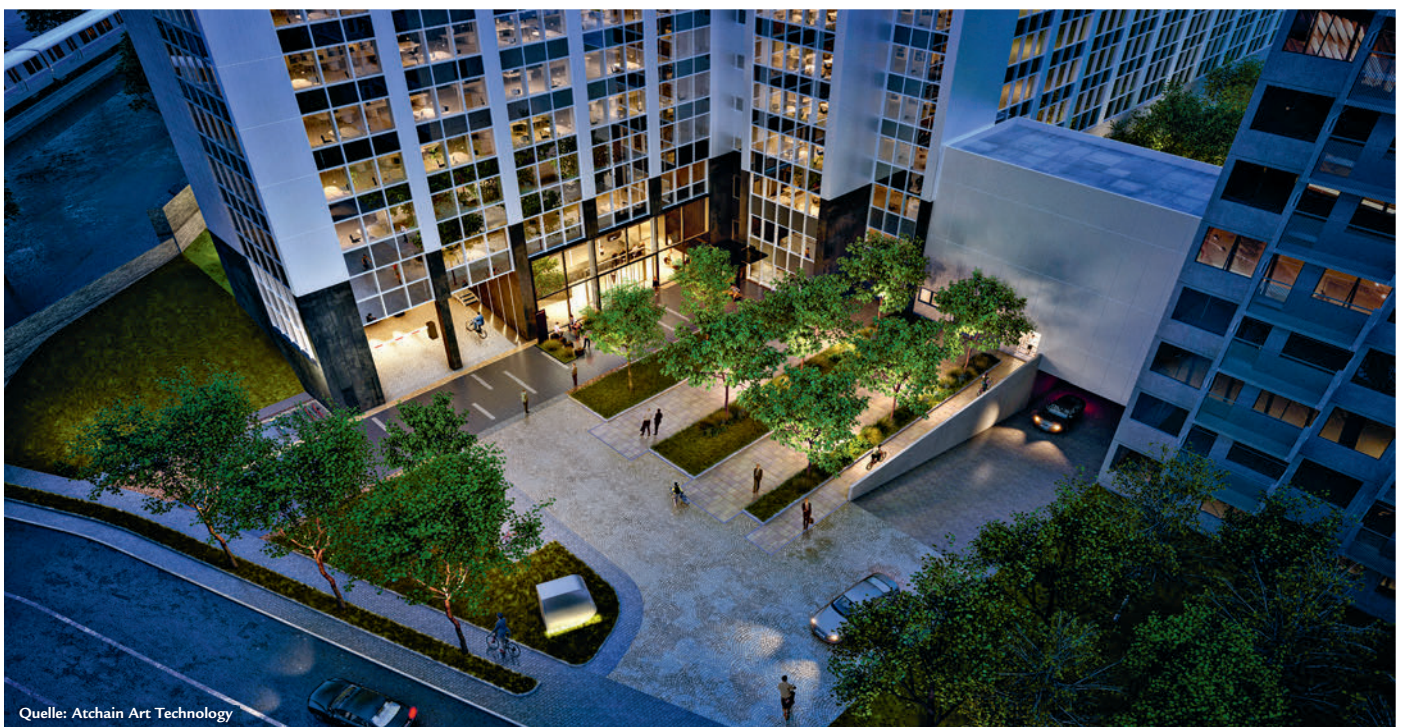
anderen Anlageklassen unabhängige Möglichkeiten der Vermögensbildung.

Kein Gebäude gleicht dem anderen. Struktur, Spezifikation, Mieterprofil und Nutzung sind individuell. Gleiches gilt für Makro- und Mikrostandort-Aspekte wie Verkehrsanbindung, Nachbarflächennutzung und Demografie. So stehen Investoren vor einer fast unbegrenzten Palette an Produkttypen mit unterschiedlichem Risi-

koprofil, denn mit jedem Gebäude partizipieren sie an verschiedenen wirtschaftlichen, sozialen und geopolitischen Trends.

Auch die Passgenauigkeit der Mieter variiert, da Vermieterbeziehungen und Objektverwaltung grossen Einfluss auf die Mietergewinnung und -bindung sowie die erzielbaren Mieten haben. Informierte Vermieter können Erträge unabhängig von der Wirtschaftslage aktiv erwirtschaften.

Kustermannpark, München: Ein krisenresistentes Büroobjekt dank Makro, Mikro- und objektspezifischer Faktoren.



Quelle: Atchain Art Technology

ten, steigern und schützen, wie dies bei Anleihen oder Aktien kaum durchführbar ist. Zudem ermöglicht verantwortungsbewusstes Investieren die Leistung eines spürbaren Beitrags zur Erreichung von ESG-Zielen.

Mit einer diversifizierenden Immobilienanlagestrategie ist es möglich, europäische Immobilien aus dem gesamten Risikospektrum zu erwerben und so auf unzählige Arten zyklusübergreifend zu investieren. Während Flaute können Anleger ihre Erträge mit resilienten Spitzenobjekten und antizyklischen Sektoren erhalten und steigern. Im Aufschwung können sie zu konjunkturabhängigeren Sektoren, Objekten und Standorten wechseln und sich neu positionieren, um die Wertänderungsrenditen zu erhöhen.

Ein antizyklischer Sektor ist z.B. die Logistik. Zunehmender Onlinehandel und fortschreitende Renationalisierung der Lieferketten stabilisieren die Mieternachfrage nach Logistik-Bestandsobjekten in guten Lagen. Ein Beispiel für ein krisenresistentes Objekt ist das Bürogebäude Kustermannpark, das wir letztes

Abweichungen: Europäische Immobiliensektoren haben unterschiedliche Zyklen

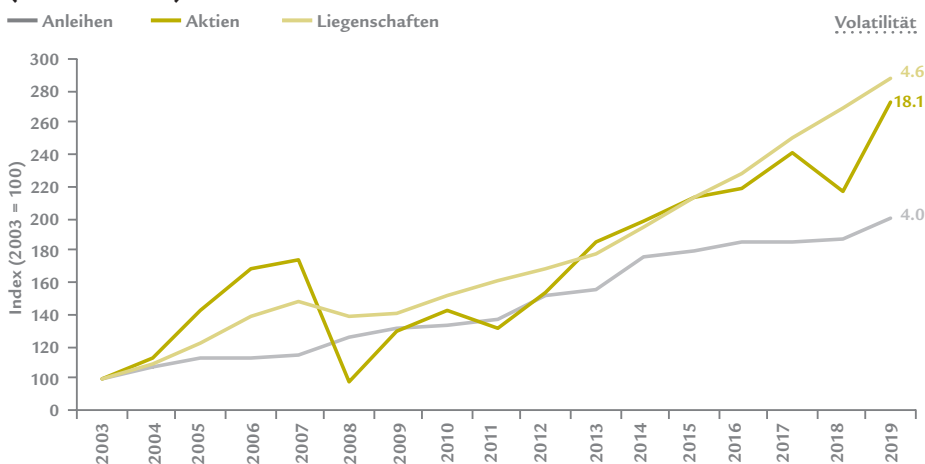


Jahr für unseren TIGR Pan-European Fund erworben haben. Es liegt in einem dynamischen Teilmarkt der Wachstumsstadt München, die viele wissensbasierte

Arbeitsplätze bietet. Ein langfristiger staatlicher Ankermieter und der Raum für mehrwertgenerierende Massnahmen indizieren ein zyklusunabhängiges Mietwachstum.

Eine diversifizierende Immobilienanlagestrategie kann konstante Renditen gewährleisten und ein Übergewicht einzelner Länder, Sektoren oder Mieter vermeiden. Paneuropäische Fonds mit Diversifizierungs-Strategie können sich flexibler auf neue Trends oder Marktbedingungen einstellen. Gebäudespezifikation und Objektverwaltung sind leicht anpassbar, um das Mietwachstum zu maximieren. Da sich die Vorteile einer diversifizierenden Strategie herumsprechen, fließt immer mehr Kapital in Immobilien. ■

Solide Performance: Total-Return-Index nach Anlageklasse (2003 = 100)



Quelle: Macrobond; MSCI Pan-European Index 2019; Bloomberg Barclays EU Government Bonds

Risikoreduzierte Investitionen in Logistik und Industrie

Die Logistik hat bei Investoren an Beliebtheit gewonnen, doch sind die Renditen heute relativ gering. Beruhend auf ähnlichen fundamentalen Treibern bietet eine Kombination aus kleinteiligen Industrie- und grossflächigen Logistikimmobilien höhere Renditen und mehr Anlagemöglichkeiten als Logistik allein.

Andri Eglitis, Head Research, Swiss Life Asset Managers, Germany

Industrie und Logistik sind wichtige Säulen der Wirtschaft und Grundlage für die Versorgung von Unternehmen wie Haushalten. Der Sektor Logistikimmobilien umfasst grossflächige Objekte ab 10 000 m² in Ballungsräumen sowie an günstigen dezentralen Standorten. Industrieimmobilien bezeichnen gemischt genutzte Gewerbeobjekte (Lager, Büro, Fertigung, F+E) mit mehreren Mietern, meist in wirtschaftsstarke Agglomerationen.

Die Industrie- und Logistikflächen nachfrage profitiert von langfristigen strukturellen Trends. Erstens erfordert der zunehmende Onlinehandel mehr Platz für Lagerung, Lieferung und Rücksendung von Waren. Zweitens gewinnt die letzte Meile Bedeutung und wegen begrenzter Flächen in den Städten die Einbindung von Logistik in gemischt genutzte Quartiere. Drittens verdrängen kleinere, dezentralisierte Produktionsstätten grosse Fabriken als Basis für moderne Fertigung (Industrie 4.0). Viertens dürften mehr Unternehmen wegen Handelskonflikten und pandemie-bedingten Störungen der globalen Lieferkette Teile der Produktion nach Europa verlagern.

Europas grosse Industrie- und Logistik-Cluster sind die wirtschaftsstarke Ballungsräume, die daher bevorzugte Investitionsstandorte sind. Zudem haben sich einige kleinere Regionen als moderne, technologiebasierte Industrie-Hotspots

etabliert. Grosse Logistikeinrichtungen dagegen verteilen sich auf strategisch günstige Standorte.

Der Gesamtbestand an Industrie- und Logistikimmobilien ist gross, rund 30% der europäischen Gewerbeimmobilien

zählen dazu. Viele Objekte, besonders im Industriesektor, kommen jedoch nicht für Investitionen infrage, weil sie den Nutzern gehören. Traditionell mieten diese Unternehmen Immobilien nur ungern. Diese Haltung beginnt sich aber zu ändern.

Top-Regionen für I&L-Immobilien in Europa



Quelle: Swiss Life Economic Research



Business Park Q-Park in Maisach bei München: Produktionsstandort für High-Tech-Unternehmen, die für den Trend der Industrie 4.0 stehen.

Quelle: BEOS AG

Aus Investorensicht ist Logistik ein etablierter Sektor, Industrie dagegen noch neu. Das europäische Transaktionsvolumen in beiden Segmenten ist laut RCA von 2010 bis 2019 stetig gestiegen, von EUR 11,4 Mrd. auf EUR 36,4 Mrd. Die beliebtesten Märkte waren Grossbritannien, Frankreich, Deutschland und die Niederlande, dorthin flossen mehr als zwei Drittel des Kapitals.

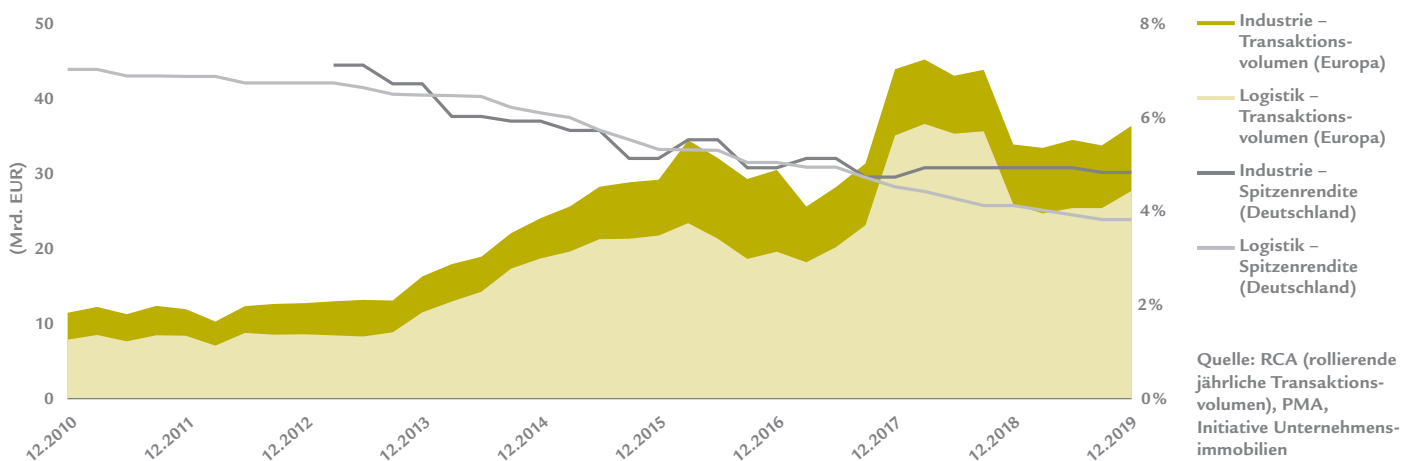
Investoren erzielten mit Industrie- und Logistikimmobilien in der Vergangen-

heit eine starke Performance. Laut MSCI lag der jährliche Total Return in Europa in den letzten zehn Jahren bei durchschnittlich 10,3% (seit 2001: 8,8%) – bei einer hohen Cashflow-Rendite von 6,3%. Bei den heutigen Preisen sind solche Renditen künftig aber unwahrscheinlich. Die durchschnittlichen Spitzenrenditen im europäischen Logistiksektor sind von 2010 bis Ende 2019 laut PMA von 7,1% auf 4,5% gesunken. In Deutschland und Grossbritannien sind die Werte unter 4%

gefallen. Im Industriesektor liegen sie im Mittel bei rund 5%, bei Produktionsimmobilien und Gewerbeparks höher.

Die Kombination von Logistik und Industrie bietet Anlegern die Chance, attraktive Renditen zu erzielen und Risiken zu reduzieren. Die Zahl an investierbaren Objekten ist groß und wächst, und gemischt genutzte Industrieimmobilien verfügen über einen vielfältigen Mieterbesatz aus unterschiedlichen Branchen. ■

Transaktionsvolumen und Renditen im europäischen Industrie- und Logistikmarkt



Quelle: RCA (rollierende jährliche Transaktionsvolumen), PMA, Initiative Unternehmensimmobilien

Wohnimmobiliensektor bleibt antizyklisch

COVID-19 wirkt im Immobiliensektor wie ein Katalysator, der bestehende Trends und Veränderungen beschleunigt. Da Wohnimmobilien Krisenresistenz bieten, wird dieses Segment mit seinem Risiko-Rendite-Profil attraktiv bleiben. Als Pionier in diesem Bereich ist Swiss Life Asset Managers europaweit immer noch sehr aktiv.

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

Auf Europas kotierten Märkten zeichnet sich der Wohnsektor seit Krisenbeginn durch besondere Resilienz aus: Der EPRA-Wohnimmobilienindex, der Europäische Real Investment Trusts beinhaltet, büsste weniger als vergleichbare Sektoren ein. Inzwischen ist er fast wieder auf Vorkrisen-Niveau, ähnlich wie die kotierten Märkte in den USA und Asien.

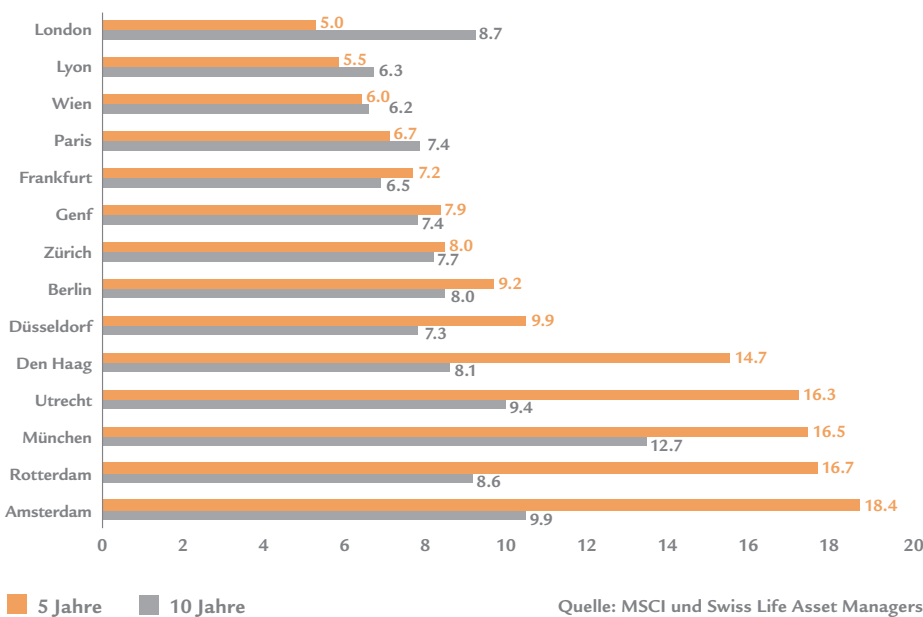
Weltweit hat der Wohnsektor andere Anlageklassen hinter sich gelassen. Main-

stream-Sektoren wie Büros und Einzelhandel haben sich noch längst nicht erholt. Die Anlageklasse Wohnimmobilien ist in der COVID-19-Zeit dank ihres defensiven Charakters definitiv die stärkste. Dies dank der Überperformance in Abschwungsphasen und dem Diversifikationseffekt. Die geringe Korrelation von Wohnimmobilien mit Aktien und Geschäftsimmobilien macht den Sektor zusätzlich attraktiv.

Gemessen über den europäischen MSCI Index, einschliesslich nicht kotierter Vehikel, hat der Wohnimmobiliensektor in den letzten zehn Jahren und in den letzten fünf Jahren eine Gesamtrendite von 7,8% p.a. bzw. 10,4% p.a. ausgewiesen. Angesichts der geringen Volatilität der Gesamtrendite im Vergleich zu anderen Immobilienanlegeklassen überrascht es nicht, dass der Sektor in allen europäischen Ländern eine risikobereinigte Rendite von deutlich über 1 bietet. Die Rendite vermag das Risiko insofern gut zu kompensieren. Angesichts des starken Nachfrageüberhangs nach Mietwohnungen liegen die Risiko-Rendite-Relationen in den europäischen Grossstädten höher als im betreffenden Land insgesamt. In den europäischen Städten mit den grössten Arbeitsmärkten wurden die Cashflow-Renditen in den letzten zehn Jahren durch stetiges Mietwachstum getrieben: 2,6% p.a. in Städten wie London, Paris und Lyon, 3,1% p.a. in deutschen Städten, etwa Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg oder München, 3,5% p.a. in niederländischen Metropolen sowie 3% in Genf und 3,4% p.a. in Zürich. Wenig überraschend steigen die Wertänderungsrenditen in beinahe allen Städten – ausser in London, wo sie seit dem Brexit fallen.

Das Renditeprofil und die stabilen Erträge des privaten Mietwohnungssektors und von «affordable Housing» (be-

Total Returns (%) europäischer Grossstädte



zahlbarer Wohnraum) passen perfekt zu den langfristigen Rentenverpflichtungen von Versicherern und Pensionskassen; beide hängen von Demografie und Urbanisierungstrends ab. Europas Bevölkerungswachstum stagniert, doch die Unterschiede zwischen den Städten sind gross und in den Metropolen steigt die Nachfrage nach Mietwohnungen und bezahlbarem Wohnraum. Beide Anlageklassen sind komplementär und sichern indirekt die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit und das soziale Gleichgewicht für die Zeit nach COVID-19.

Seit 2018 gibt es in Europa immer mehr Wohnimmobilienaktien und -fonds und angesichts des antizyklischen Charakters der Anlageklasse dürfte das Interesse an ihr nicht nachlassen. Zudem lassen sich mit Investitionen in Wohnimmobilien aller Anlageklassen positive ökologische und soziale Auswirkungen erzielen. Erstens trägt die Urbanisierung zur Minimierung des CO₂-Fussabdrucks bei. Zweitens kann der Wohnimmobiliensektor viel dazu beitragen, dass institutionelles Kapital und verantwortungsbewusste Investitionen in bezahlbarem Wohnraum und Sozialwohnungen fließen. Das Dilemma zwischen

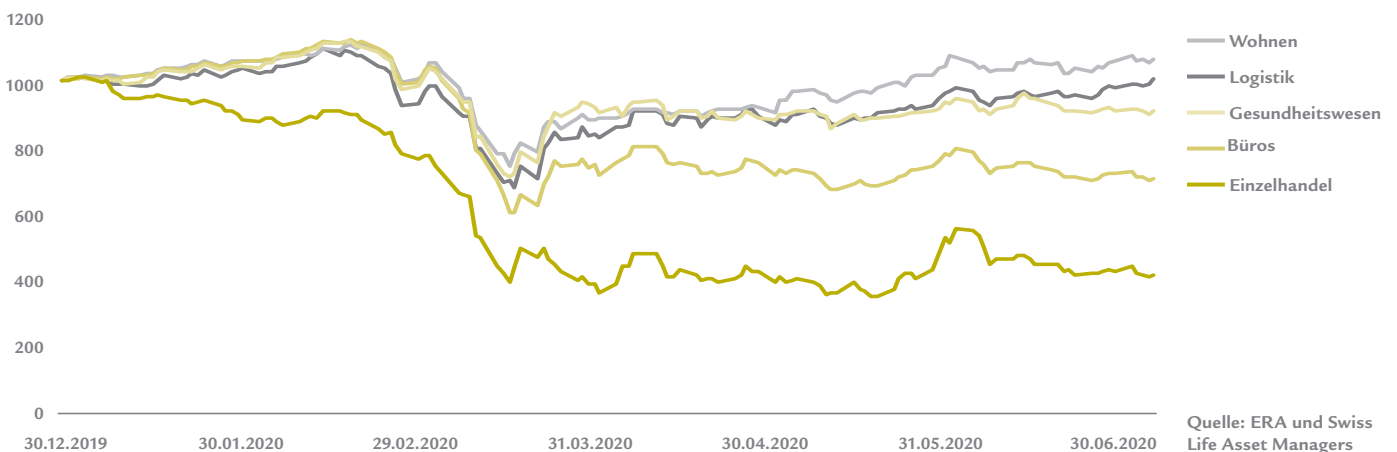
dynamischem Arbeitsmarkt und tragbaren Lebenshaltungskosten muss in den Grossstädten gelöst werden. Überdies haben Investoren mit starker Präsenz in ganz Euro-

pa einen Wettbewerbsvorteil in Bezug auf (regulatorisches) Fachwissen und Skaleneffekte, vor allem bei privaten Mietwohnungen und «affordable housing». ■



Quelle: Galli Rudolf
Neue Massstäbe in der Stadtentwicklung: Das neu errichtete Wohnhochhaus in Zürich Altstetten.

EPRA: Aktienkurse in europäischen Indizes, Basis 1000, Ende 2019



Gemeinsam durch die Krise – Swiss Life unterstützt Betreiber und Mieter unserer Fonds

Eine speziell geschaffene Task Force von Swiss Life Asset Managers unterstützte die Mieter zu Beginn der Corona-Krise. Es waren kleine Hilfeleistungen, die von dem Health Care Team der Fonds ausgingen und bei den Betreibern auf grosse Zustimmung stiessen.

Marc-Philipp Martins Kuenzel, Head of European Health Care Competence Center, Swiss Life Asset Managers

Als Eigentümer vieler Liegenschaften im Gesundheits- und Altersbereich sah sich Swiss Life Asset Managers verpflichtet, ihr Möglichstes zu tun, um die Betreiber in ihrer wichtigen Arbeit zu unterstützen. Dazu stellte sie eine Task Force zusammen. Es ging in einem ersten Schritt darum, zu verstehen, was Betreiber von Pflegeheimen und Betreutem Wohnen tun, um die Ausbreitung des Virus zu verhindern und die Bewohner notfalls zu isolieren. Swiss Life Asset Managers fasste die Massnahmen aller Betreiber in einem Dokument zusammen und stellte die Informati-

onen anschliessend allen zur Verfügung. Dies schuf Transparenz, Vertrauen und ein Zusammengehörigkeitsgefühl in schwierigen Zeiten. Jeder Betreiber erhielt auf diese Weise nützliche Informationen über 20 weitere Betreiber zum selben Thema.

Die COVID-19-Task-Force begann eine intensive Suche nach sofort lieferbaren Schutzmasken, Desinfektionsmitteln, Handschuhen und Schutzbrillen. Hunderte von Unternehmen wurden kontaktiert, um das dringend benötigte Material aufzutreiben, welches dann binnen kürzester Zeit an die Einrichtungen aus-

geliefert werden konnte. Zudem wurden in den öffentlichen Bereichen der Arzthäuser und einiger Pflegeheime von Swiss Life Asset Managers Luftreiniger installiert. Es wurden Fachfirmen beauftragt öffentliche Räume und Oberflächen regelmässig zu desinfizieren.

Nach intensiver Arbeit neben dem Tagesgeschäft konnten nun die Früchte dieses ausserordentlichen Engagements geerntet werden. Hier nur einige Beispiele für die Reaktionen verschiedener Betreiber:

«Herzlichen Dank für die Atemschutzmasken, welche wir dringend gebrauchen können. Ich hätte nie gedacht, dass ich mich je in meinem Leben so über Schutzmasken freue. Eine schöne Zeit für Sie und bleiben Sie gesund.»

«Haben Sie vielen Dank für Ihre Hilfslieferung. Wir schätzen diese Massnahme sehr. Ich habe in meinem Berufsleben so eine grossartige Geste von Seiten eines Vermieters noch nicht erlebt. Zur Zeit läuft in der Pflegeeinrichtung alles rund. Das Haus ist voll belegt, die Mitarbeiter fast alle an «Bord». Im Hintergrund laufen entsprechende Notfallplanungen. Verbunden mit einem nochmaligen Dank von der Einrichtungsleitung.»

«Es ist wirklich unglaublich, was Sie uns derzeit alles schicken. Ich hätte nie geglaubt, dass ich mich gemeinsam mit meinen Kollegen so über Mundschutzartikel und Desinfektionsmittel freuen würde. Es ist in der derzeitigen Situation fast wie Weihnachten. Ihnen allen ganz herzlichen Dank dafür! Dass der Luftreiniger auch von Ihnen ist, habe ich gar nicht registriert. Auf alle Fälle danke ich Ihnen ganz herzlich im Namen aller Mitarbeiter und Bewohner und wünsche Ihnen erstmal das Allerbeste. Bleiben Sie bitte gesund!»

«Gestern sind noch die beiden zusätzlichen Luftreiniger gekommen. VIELEN DANK dafür. Die Mund-Nase-Masken und das Desinfektionsmittel sind auch angekommen. Haben Sie auch hierfür VIELEN DANK. Wir sind auch dank Ihrer Hilfe sehr gut aufgestellt.»

Wir freuen uns sehr, dass unsere Initiative auf Anklang stiess. Selbstverständlich ist uns bewusst, dass es sich dabei nur um eine erste Unterstützung während der Pandemie handelte. Gemessen daran, was die Betreiber selbst an Massnahmen umsetzten und dies bis heute noch tun, leisteten wir nur einen bescheidenen Beitrag.

2050 werden auf jede Person über 60 Jahre zwei Arbeitstätige kommen. Dies stellt europäische Gesellschaften vor

eine grosse Herausforderung. Wir wollen hier Abhilfe schaffen.

Es wurden mehrere soziodemografische Megatrends identifiziert, welche die Nachfrage nach Anlagen in Gesundheitsimmobilien untermauern. Die alternde Bevölkerung in Europa belastet die Gesundheitsinfrastruktur immer stärker und der Betreuungsbedarf älterer Menschen wird zu einem Mangel an geeignetem Wohnraum führen. Möglicherweise

haben sich durch die Corona-Pandemie die politischen Prioritäten etwas verschoben. Dennoch bleiben der Staatshaushalt strapaziert und staatliche Zusagen für Gesundheitsinfrastruktur entsprechend Mangelware. Unser Ziel bei Swiss Life Asset Managers ist es, einen Pflegekontinuitätsplan zu entwickeln, der zu Hause beginnt und Menschen hilft, ein längeres, selbstbestimmtes Leben zu führen. ■

Gemeinsam sind wir stark!

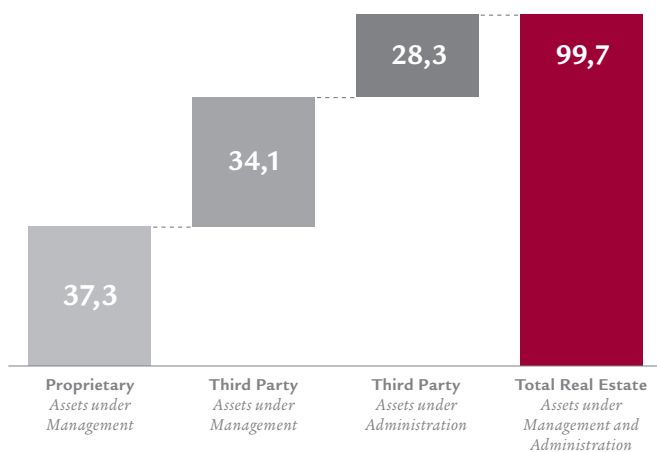


Quelle: Shutterstock

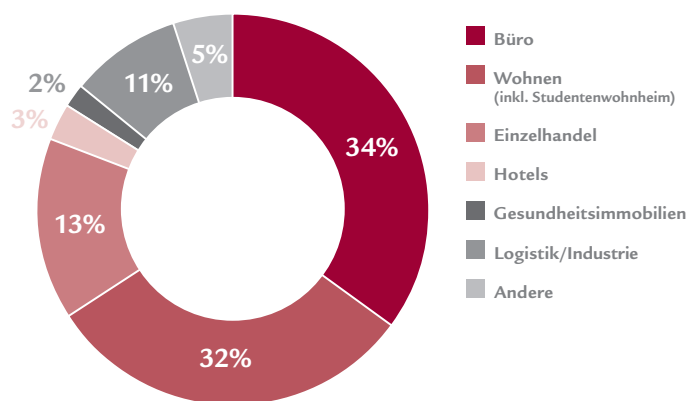
Real Estate – Fakten und Zahlen

Verwaltete und bewirtschaftete Vermögen

(in CHF Mrd.)



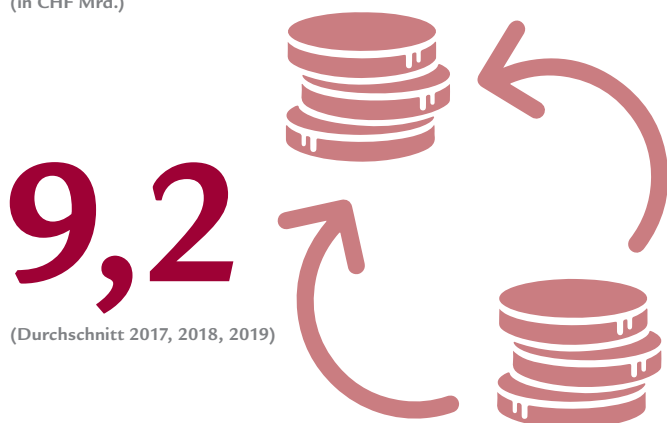
Aufteilung nach Immobilien-Sektor



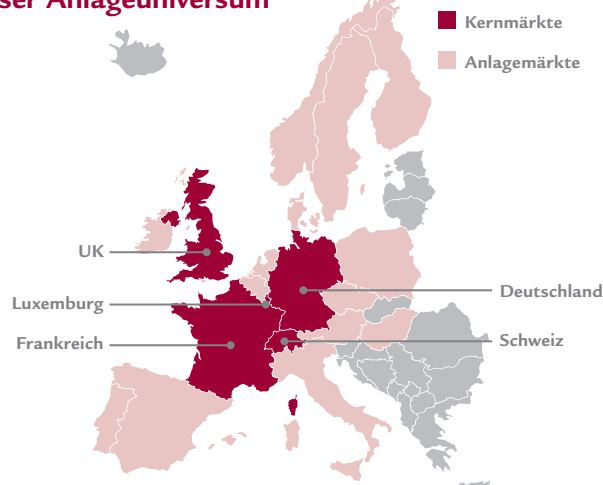
REuM CHF 69,0 Mrd.

Transaktionsvolumen Immobilien

(in CHF Mrd.)



Unser Anlageuniversum



Alle Zahlen per 30. Juni 2020, 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 Zurich • 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, Marc-Philipp Martins Kuenzel / marc-philipp.martins-kuenzel@swisslife-am.com, Andreas Mayer / andreas.mayer@swisslife.ch, Anna Sigris / anna.sigris@swisslife.ch • Quelle Coverbild: Kustermannpark, Munich, Source: Atchain Art Technology • 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 Datenanbieter. 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 zukunftsgerichtete 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.