



MIPIM-SPECIAL

## OFFENE IMMOBILIENFONDS: OHNE ZUKUNFTSTRENDS GEHT IM PORTFOLIO NICHTS MEHR

Urbanisierung, demografischer Wandel, veränderte Arbeitswelten und Digitalisierung – dies sind die wohl bedeutendsten Megatrends für die Akteure in der Immobilienbranche. Werden sie verschlafen, dann könnte ein böses Erwachen drohen, wie die Ausführungen des folgenden Beitrags erahnen lassen. Die Autorin erörtert die Details zu den genannten Zukunftstrends und skizziert mögliche Ansätze für eine innovative und zukunftsfähige Anlagestrategie offener Immobilienfonds. Besonders fit für die Zukunft erachtet sie dabei unter anderem die Assetklassen Gesundheitsimmobilien, Studenten- und Seniorenwohnen, onlineresistente Einzelhandelskonzepte wie Fachmärkte und Nahversorgungszentren und neue Bürosegmente wie beispielsweise Coworking. Diese unterschiedlichen Immobilientypen sorgen ihrer Einschätzung nach für ein ausgewogenes Portfolio, verhindern eine Abhängigkeit von einem bestimmten Segment und bauen vor allem auf die Megatrends unserer Zeit auf. Das schaffe wiederum nachhaltig Ertragsstabilität und Werterhalt.

Ganz entscheidend für den Erfolg eines offenen Immobilienfonds ist eine innovative und zukunftsfähige Anlagestrategie. Diese Erkenntnis klingt zunächst nach einer Selbstverständlichkeit, doch wir befinden uns in einer Zeit, die mit ihrer Schnellebigkeit und ihren Neuerungen kaum historische Vorbilder hat. Selten zuvor gab es gleichzeitig so viele parallele Entwicklungen mit sehr langfristigen und starkem Wirkungspotenzial. Gemeint sind die Megatrends, die längst aus dem Schatten akademischer Diskussionen getreten sind und die operativen Investitionsaktivitäten an den Immobilienmärkten nachhaltig beeinflussen werden.

### Megatrends

Viele dieser Megatrends mit ihren ganz unterschiedlichen Facetten begegnen uns täglich. Dazu zählt seit gut einem Jahrzehnt der E-Commerce mit je nach Segment unterschiedlichen, aber vielfach erheblichen Auswirkungen auf die Umsätze der stationären Einzelhändler. Darüber hinaus gibt es aber auch andere Entwicklun-

gen, die für viele nur schwer greifbar sind. Dazu gehört die digitale Transformation mit allen Phasen der Wertschöpfungskette unter Ausnutzung des kompletten Potenzials heutiger IT- und Kommunikationsmöglichkeiten.

Selbst wer das nachvollziehen kann und sich beispielsweise schon mit Industrie 4.0, künstlicher Intelligenz oder Blockchain beschäftigt hat, dem wird es nicht leicht fallen, daraus die richtigen Schlüsse für eine Immobilienstrategie zu ziehen. Die Identifikation und die Nutzung solcher Megatrends bei Aufbau und Steuerung eines Portfolios sind heute zentrale Herausforderung für Immobilieninvestoren.

Im Gegensatz zu Immobilienspezialfonds für institutionelle Anleger, die eine große sektorale Spezialisierung aufweisen, bilden offene Immobilienpublikumsfonds die Megatrends in ihren Portfolios bisher kaum ab. Rund 85 Prozent der Immobilien im Liegenschaftsvermögen der Immobilienpublikumsfonds sind laut dem Fondsverband BVI klassische Investitionen in den Bereichen Büro- und Einzelhandelsimmobilien, bei Letzteren vor allem große Shoppingcenter.

### Klassische Investments dominieren Publikumsfonds

Damit laufen die Megatrends nahezu komplett an den Bestandsfonds vorbei. Nun ist mit dem Swiss Life Living+ Working allerdings im Sommer 2017 der Vertrieb für eine neue Generation von offenen Immobilienpublikumsfonds ge-

startet. Der Fonds erhielt bereits von dem Analysehaus Scope die Auszeichnung als innovativster neuer offener Immobilienfonds.

Doch welche Megatrends spielen nun in einem Portfolio eine besondere Rolle? Dazu zählen auf jeden Fall die weiter fortschreitende Urbanisierung, der demografische Wandel und die Wandlung unserer Art und Weise zu Arbeiten und damit die Schaffung neuer Arbeitswelten. Hinzu kommt die sogenannte Silver Generation – dies sind Rentner, die das Leben im letzten Drittel nicht nur genießen wollen, sondern es auch finanziell können. Und auch die digitale Transformation gehört natürlich zu den Megatrends. Alle diese Trends sind auch untereinander vernetzt und beeinflussen sich somit gegenseitig. Damit steigt die Unübersichtlichkeit für konkrete Handlungsempfehlungen. In diesem Punkt hilft eine konkrete Betrachtung der einzelnen, hier erwähnten Megatrends.

### Urbanisierung erreicht Umland der Metropolen

Der Wunsch vieler Menschen, vor allem in Städten oder Großstädten zu leben, begründet den Trend der Urbanisierung. Dabei verlagert sich der Siedlungsdruck aufgrund des Anstiegs von Mieten und Preisen in den Großstädten zunehmend auch auf die Umlandgemeinden. Eine Übersicht der Wanderungsbewegungen auf Ebene der Kreise und kreisfreien Städte verdeutlicht die Entwicklung. In den Jahren nach 2010 verzeichnete das Umland zahlreicher Metropolen einen überdurchschnittlichen Zuzug, besonders auffällig in den Regionen Frankfurt am Main, Hamburg, München oder Stuttgart (siehe Abbildung 1).

Gleichzeitig werden die Ansprüche an das Wohnen höher: Innovativ und mobil soll es sein, möglichst grün, ressourcenschonend und nachbarschaftlich. Mit der ansteigenden Einwohnerzahl wächst zugleich der Bedarf an Versorgungsinfrastruktur, wie zum Beispiel die Gesundheitsversorgung, die Kinderbetreuung oder die Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf.

DIE AUTORIN

### DR. CHRISTINE BERNHOFER

Geschäftsführerin,  
Swiss Life Kapital-  
anlagegesellschaft mbH,  
Heusenstamm



Wie bereits erwähnt, ist auch das Einkaufsverhalten seit einigen Jahren grundlegenden Veränderungen unterworfen. Das Stichwort ist der Onlinehandel, der immer mehr stationäre Einzelhändler zurückdrängt. In vielen Konsumgüterbereichen hat sich bereits ein tiefgreifender Wandel eingestellt. Vorbei sind die Zeiten mit einem Wachstum großer Unterhaltungselektronik-Filialisten als starke Ankermieter in Shoppingcentern. Bereits rund 50 Prozent der Unterhaltungselektronik wird heute online verkauft. Das gilt auch für den Bereich der Mode.

#### Einkaufsverhalten: online versus stationär

Damit stellt sich die Frage, in welche Einzelhandelsformate man langfristig als Immobilienanleger investieren sollte. Einen stabilen Fels im Wettbewerb online gegen stationär bilden die Konsumgüter des täglichen Bedarfs, für die das Onlineshopping zu aufwändig oder nicht zeitnah genug ist. Hier kommen Fachmarkt- und Nahversorgungszentren ins Spiel, die viele solche Angebote an einem Ort bündeln. Sie sind

wenig anfällig gegenüber der digitalen Konkurrenz und damit auch langfristig für Immobilieninvestoren attraktiv.

Das Konzept des Coworking und die flexible Anmietung von trendigen, kommunikativen Büroflächen entstand in der Gründer- und Kreativszene, wird jedoch heute von einer Vielzahl von Unternehmen genutzt. Außerdem führen neue, durch die digitale Transformation ausgelöste Arbeitsprozesse dazu, dass Büros keine starren Gebilde mehr sind. Diese neuen Arbeitswelten verlangen daher nach neuen Raumkonzepten.

Die Zunahme von Coworking-Flächen in Großbritannien, aber auch in Deutschland und den Niederlanden zeigt sich ebenfalls an den Bürovermietungsmärkten. In London, Birmingham oder Amsterdam lag der Anteil dieser Flächenkategorie nach Auswertungen des Analysehauses PMA bei über zehn Prozent des gesamten Büroflächenumsatzes im Mittel der Jahre 2016 bis 2018 (siehe Abbildung 2).

War dies anfangs nur ein Trend in den Metropolen, so findet man inzwischen

auch Standorte außerhalb der Topbüro-märkte. Das Konzept der flexiblen Arbeitsplätze dehnt sich somit in weitere Groß-, aber auch Mittelstädte aus. Das gilt es bei der Auswahl geeigneter, intelligenter und innovativer Büroimmobilien zu berücksichtigen.

#### Neue Arbeitswelten

Lebten Ende 2017 in Deutschland bereits rund 17,7 Millionen Menschen über 65 Jahre, was rund ein Fünftel der Gesamtbevölkerung ausmacht, so lag der Anteil 20 Jahre zuvor noch bei 15,8 Prozent oder 13 Millionen Personen. Damit ist die Generation 65+ in diesem Zeitraum um gut 35 Prozent gewachsen.

Die Entwicklung wird in Zukunft weiter an Fahrt aufnehmen: Nach Prognosen von Eurostat wird die Zahl der über 80-jährigen Menschen in Deutschland von 4,5 Millionen im Ausgangsjahr 2015 auf 6,3 Millionen im Jahr 2030 und 10,4 Millionen im Jahr 2050 zunehmen und sich damit innerhalb einer Generation mehr als verdoppeln. Der Anteil der Altersklasse 80+

# SYMPOSIUM FINANZIERUNG

4. Juni 2019 | Trianon Frankfurt am Main

**FRÜHBUCHER-  
RABATT**

**BIS 10. MÄRZ 2019  
90 EUR SPAREN!**

*„Die Finanzierungsbranche hat eine der größten Krisen der Nachkriegsjahre überwunden. Das Geschäft mit alternativen Finanzierungsformen nimmt Fahrt auf und die Digitalisierung bietet die Chance auf weiteres Wachstum. Doch Deutschland ist „overbanked“, sinkende Margen und Regulierungswut sorgen für Konsolidierungsdruck bei steigenden Anforderungen an Risikomanagement und Beratung.“*

*Timo Tschammler FRICS, CEO Germany, Member of the EMEA Strategy Board, Jones Lang LaSalle SE*

[heuer-dialog.de/10969](http://heuer-dialog.de/10969)

Gastgeber



In Zusammenarbeit mit



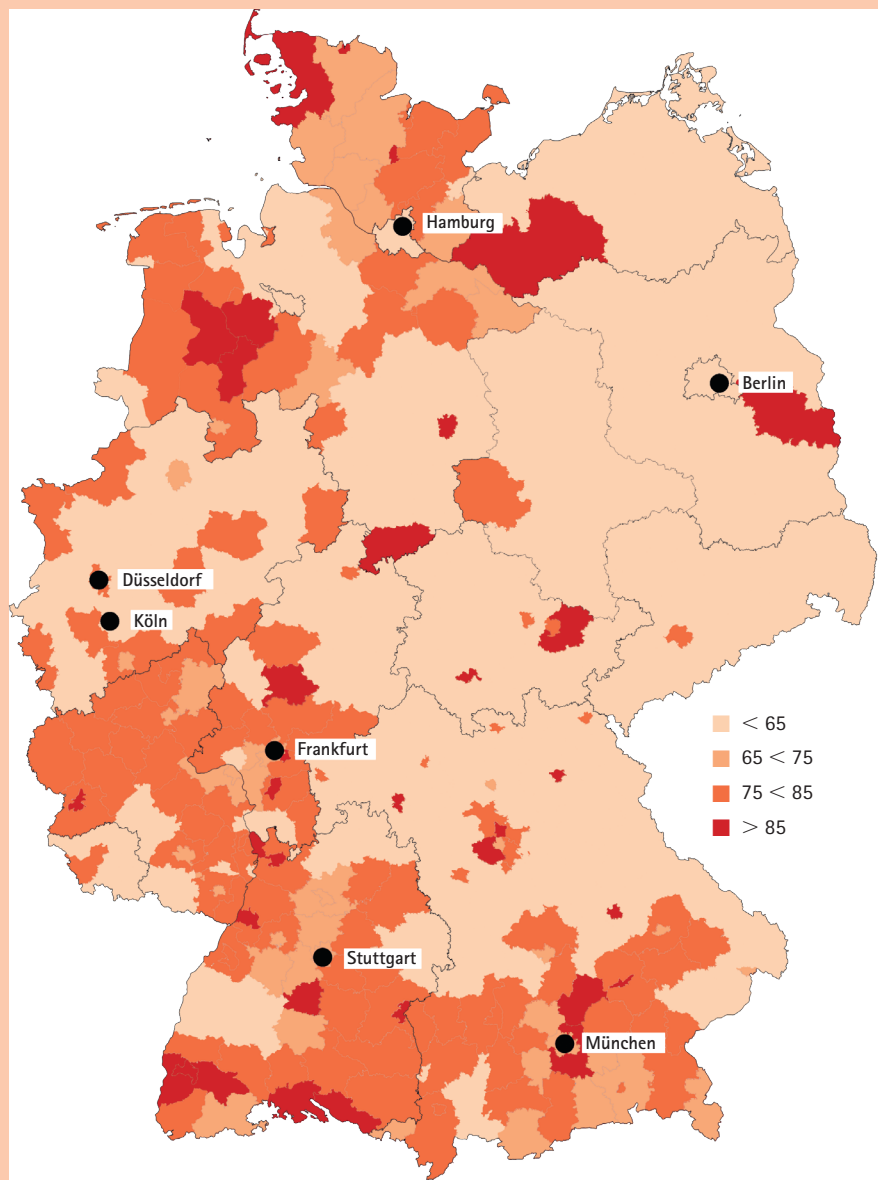
Hochschul-Partner



Basis-Partner

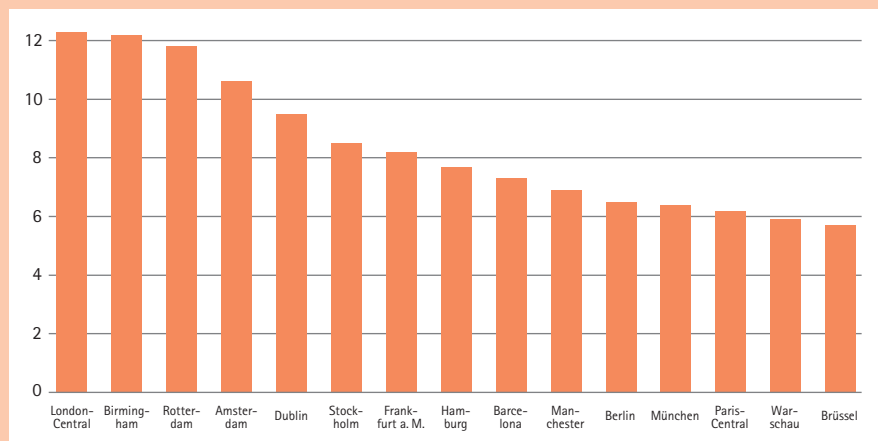


Abbildung 1: Megatrend Urbanisierung (Zuzüge pro 1000 Einwohner von 2011 bis 2015;  $\sigma = 65$ )



Quelle: RIWIS

Abbildung 2: Marktanteil von flexiblen Büroflächen am Büroflächenumsatz, aggregiert für 2016 bis 2018\* (in Prozent)



Quelle: PMA

\* Datenstand November 2018

an der Gesamtbevölkerung dürfte den Prognosen zufolge im Jahr 2050 schließlich rund 12,5 Prozent erreichen.

### Demografischer Wandel schafft neue Assetklassen

Der demografische Wandel zeigt, dass die Menschen heute nicht nur älter werden, sie wollen auch so lange wie möglich ihr gewohntes Leben selbstbestimmt weiterführen. Das kann beispielsweise eine eigene Wohnung in einer Seniorenresidenz sein, die durch gemeinschaftlich nutzbare Räume sowie eine gesundheitliche Versorgung vor Ort ergänzt wird.

Mit zunehmendem Alter steigt die Notwendigkeit für externe Unterstützung, womit der Bedarf an Pflegeeinrichtungen zunimmt. Somit stehen Pflegeheime und darüber hinaus auch medizinische Versorgungszentren oder Ärztehäuser in zentraler Lage mit guter Infrastruktur und/oder Anbindung an ein Krankenhaus natürlich auch auf der Liste zukunftsorientierter Investoren.

Die Welt verändert sich. Im Kontext der Digitalisierung stehen die Menschen vor einer Zukunft, die mit einem hoch technologisierten Umfeld neue Herausforderungen stellt. Die sich verändernden Bedürfnisse der Menschen bestimmen die Nachfrage nach Immobilien. Hier punkten Fonds, die eine innovative Strategie haben und mit stabilen Mieterträgen aus attraktiven und zukunftsorientierten Immobilienklassen den Anlegern nachhaltig die Renditechancen sichern.

### Gefragt sind Fonds der neuesten Generation

Die unterschiedlichen Immobilienarten wie Wohnen, Studenten- und Seniorenwohnen, onlineresistenter Einzelhandel wie Fachmarkt und Nahversorgungszentren, neue Bürosegmente wie beispielsweise Coworking oder auch Gesundheitsimmobilien wie medizinische Versorgungszentren und Pflegeheime sorgen für ein ausgewogenes Portfolio, verhindern eine Abhängigkeit von einem bestimmten Segment und bauen vor allem auf die Megatrends unserer Zeit auf.

Das schafft Ertragsstabilität und Werterhalt – auch in der Zukunft. Deshalb stehen diese Segmente und der Ansatz der Orientierung an den Megatrends im Zentrum der Fondsstrategie des Swiss Life Living + Working.