



SwissLife
Asset Managers

*Living +
Working
Special*

Generation Innovation

*Swiss Life REF (DE) European
Real Estate Living and Working*



Online ansehen

*Der Immobilienfonds der
neusten Generation*

Generation Innovation

*Swiss Life REF (DE) European
Real Estate Living and Working*

*Der Immobilienfonds der
neusten Generation*

Generation Innovation

*Swiss Life REF (DE) European
Real Estate Living and Working*



Der Living + Working ist nicht nur ein Fonds der neusten Generation. Seine Anlagestrategie ist innovativ und damit zukunftsfähig. Erfahren Sie, warum das so ist ab Seite 18



Im Alter länger selbstbestimmt leben? Aber sicher doch. Neuartige Ansätze ab Seite 28



My Home is my castle. Aber ist es auch smart? Eine smarte Story ab Seite 32

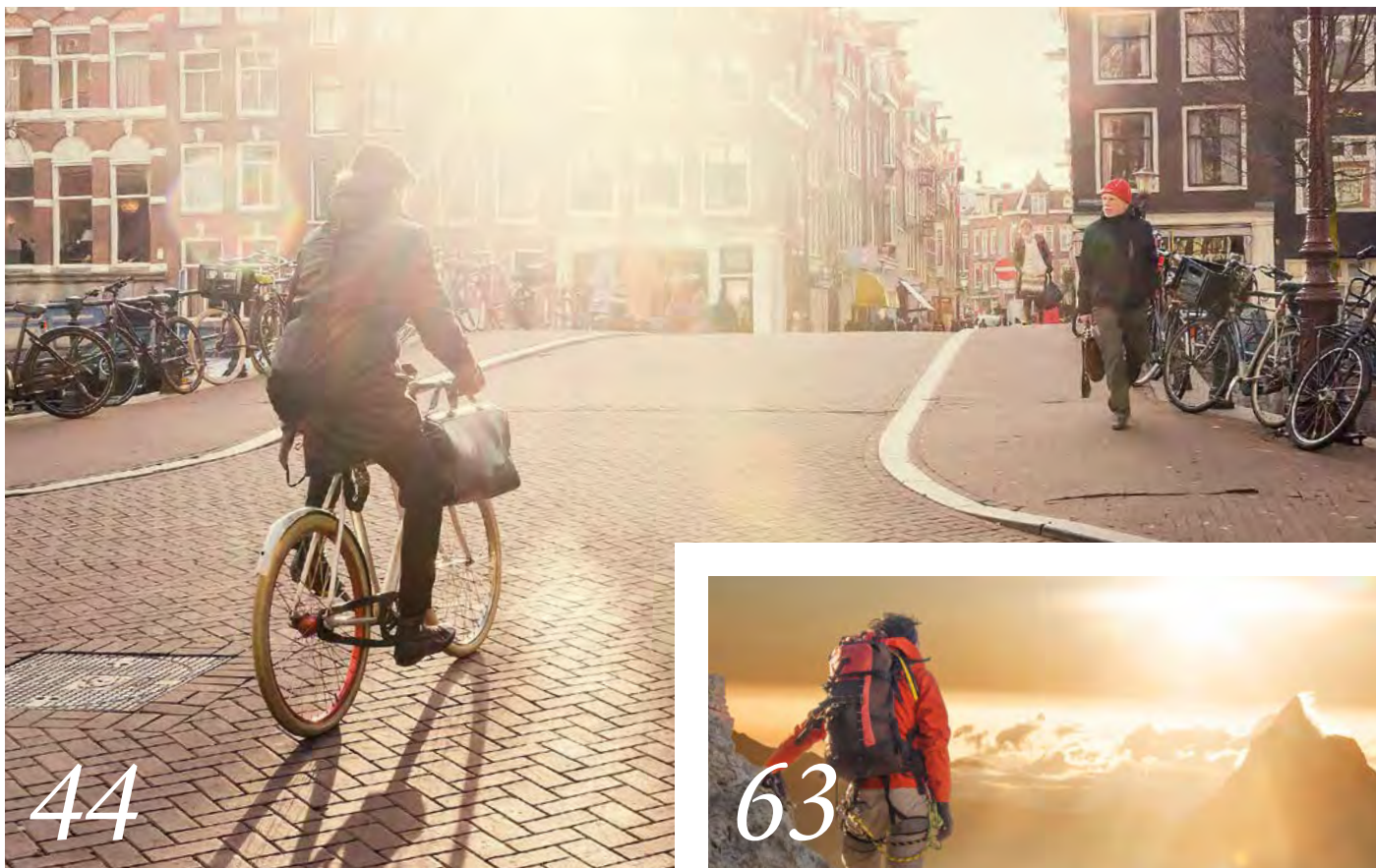


Wie wollen wir zukünftig arbeiten? Wir haben uns Gedanken gemacht ab Seite 36



Shopping online? Oder lieber vor Ort? Oder beides? Lesen Sie mehr ab Seite 40

Die Generation Innovation	8
Der digitale Wandel beeinflusst unser Leben und Arbeiten	
Offene Immobilienfonds	10
Eine solide Basis	
Fondsüberblick	12
Positive Entwicklung dank neuartiger Strategie	
Living + Working	18
Innovation als Leitthema	
Generation Innovation	26
Innovative Geschichten für alle Generationen	



44

63

Ein Portfolio, so abwechslungsreich und ausgewogen, wie es der Name verspricht: Living + Working. Mehr ab Seite 44

Heute schon an morgen denken. Wie geht es weiter beim Living + Working? Erfahren Sie mehr ab Seite 63

Cleveres Immobilienportfolio	44
Alle Objekte des Living + Working	
Jahresrückblick	60
Das Management blickt zurück	
Ausblick	63
Wie es in Zukunft weitergeht	
Chancen und Risiken	64
Fondsdaten	65

Die Generation Innovation

*Liebe Leserin,
lieber Leser,*

«Innovation» ist ein schon fast inflationär genutzter Begriff. Im Kontext der Digitalisierung jedoch, die sowohl die Gesellschaft als auch die Wirtschaft fundamental verändert, ist er angebracht.

Der digitale Wandel beeinflusst die Art und Weise wie wir leben und arbeiten – und damit auch die Immobilien, in denen das geschieht. Daher ist der Offene Immobilienfonds Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working (kurz: Living + Working) eine moderne Anlageform, welche die aktuellen Mega-Trends nachvollzieht und widerspiegelt: Die Nutzungsarten der Immobilien, in die der Fonds investiert, sind stark diversifiziert. Gleichzeitig spielt die geografische Durchdringung eine wichtige Rolle bei der Wahl der geeigneten Objekte.

Vor allem diese drei Trends liegen im Fokus der Anlagestrategie:

Urbanisierung

Immer mehr Menschen bevorzugen es, in einer Stadt oder einer Großstadt zu leben. Das führt dazu, dass die Nachfrage nach Wohnraum in Städten so hoch ist wie nie zuvor. In Wohnimmobilien zu investieren, bietet einem

Fonds gute Chancen auf nachhaltige Renditen. Gleichzeitig sorgt der große Wettbewerb der Investoren für steigende Ankaufspreise.

Die Ankaufsstrategie des Living + Working berücksichtigt daher Objekte, die nicht in den A-Lagen der Top-Großstädte liegen: Mit unserer ABBA-Strategie (A-Objekte in B-Lagen und B-Objekte in A-Lagen) sorgen wir für bessere Renditechancen. Gleichzeitig führt die Erweiterung der Standort-Kriterien auf die „Big 77“ (deutsche Städte ab 100.000 Einwohner) zu einer stark vergrößerten Reichweite der Zielimmobilien. Insgesamt stellen wir so sicher, dass wir die passenden Objekte zu attraktiven Konditionen erwerben.

Neue Arbeitswelten

Fast ein Drittel der Erwerbstätigen in Deutschland arbeitet in einem Büro. Auch an diesem Arbeitsort hat die Digitalisierung einiges bewirkt. Die Organisation von Arbeit ist heute vor allem von Vernetzung und Austausch geprägt. In vielen Unternehmen weichen die Abteilungsgrenzen auf, werden interdisziplinäre Teams gebildet, die gemeinsam an der Lösung von Aufgaben arbeiten. Neue Arbeitsprozesse führen dazu, dass Büros keine starren

Gebilde mehr sind, sondern das Miteinander durch flexible Raumaufteilung fördern.

Ein attraktives und funktionales Büro bietet nicht nur die besten Arbeitsbedingungen – es wird immer mehr zum kritischen Faktor im Wettbewerb um die besten Arbeitskräfte. Denn der Arbeitsplatz ist der Ort, an dem die meiste Zeit des Tages verbracht wird. Entsprechend angenehm muss er ausgestattet sein. Attraktive Büroimmobilien mit guter Verkehrsanbindung werden auch in Zukunft stark nachgefragt sein. Aus diesem Grund ist diese Nutzungsart im Living + Working vertreten.

Demografischer Wandel

Die Menschen werden heute nicht nur älter, sie wollen zudem so lange wie möglich ihr gewohntes Leben führen. Bewegung und Sport, Ernährung und eine erfüllende Freizeitgestaltung sind daher Themen, die auch für die ältere Generation zählen. Gerade für diesen Personenkreis hat die Immobilie eine besondere Bedeutung, da sie mit dem eigenen Zuhause gleichzusetzen ist.

So lange wie möglich möchte man im eigenen Haus oder der eigenen Woh-



nung leben. Ist dies aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr möglich, will man trotzdem keine Abstriche machen. Gefragt sind demnach Gesundheitsimmobilien, die es aufgrund ihrer Struktur ermöglichen, so lange wie möglich selbstbestimmt zu leben. Die Basis bildet hier die eigene Wohnung, die durch gemeinschaftlich genutzte Räume sowie die gesundheitliche Versorgung vor Ort ergänzt wird.

Die alternde Gesellschaft verlangt nach Immobilien, die sich den Bedürfnissen der älteren Generation anpassen. Aus diesem Grund investiert der Living + Working auch in die Nutzungsart Gesundheitsimmobilien.

Allen drei Trends ist gemeinsam, dass sie von der zunehmenden Digitalisierung begleitet und geprägt werden. Beim Wohnen sind es digitale Assistenten bis hin zum Smart Home, die den Aufenthalt in den eigenen vier Wänden komfortabler machen. Beim Arbeiten sind es neue Geräte und Programme, welche die Kommunikation und die Produktivität verbessern. Und für Senioren geht es darum, von den Möglichkeiten, die die Digitalisierung im Alltag bietet, nicht ausgeschlossen zu werden.

Neue Chancen für den Handel

Auch der Handel ist derzeit grundlegenden Veränderungen unterworfen. Denn viele Konsumenten kaufen mehr und mehr im Internet ein. Darauf muss sich der Einzelhandel einstellen, indem er Einkaufserlebnisse schafft, die einen Gang zum Geschäft attraktiver machen als eine Bestellung per Klick. Die persönliche Beratung und die Möglichkeit, Produkte in die Hand zu nehmen und aus- und anzuprobieren sind starke Argumente. Gleichzeitig schaffen digitale Produktkataloge oder die Lieferung nach Hause positive Ergänzungen, die man aus der Online-Welt gewohnt ist.

Für die Dinge des täglichen Lebens ist Online-Shopping häufig zu aufwendig. Hier ist nach wie vor der Einkauf beim stationären Einzelhandel die erste Wahl. Aus diesem Grund sind vor allem Nahversorgungszentren, die viele Geschäfte an einem Ort bündeln, attraktive Immobilien – für Konsumenten, für Händler, aber auch für Investoren. Daher berücksichtigt der Living + Working auch diese Nutzungsart in seinem Portfolio.

Living + Working – guter Start, gute Aussichten

Insgesamt bieten die Mega-Trends in einem positiven Marktumfeld viele Chancen für den Erfolg eines diversifizierten Immobilienfonds. Diese zu nutzen, gelingt dem Living + Working schon in den ersten 18 Monaten seit seiner Auflegung: Das Portfolio wurde entsprechend der Strategie aufgebaut, was zu einem vorläufigen Ranking von (P) a+ von Scope Analysis, dem führenden europäischen Unternehmen zur Bewertung von Fonds und Asset Management, geführt hat.

Die Welt verändert sich, die Generation Innovation blickt in eine Zukunft, die den Menschen in einem hoch technologisierten Umfeld vor neue Herausforderungen stellt. Diese spannende Zeit in einem Produkt abzubilden, das unseren Anlegern Sicherheit für ihre Investition verspricht, ist eine Aufgabe, der wir uns gerne annehmen.

Offene Immobilienfonds

Eine solide Basis für sichere Anlagen im volatilen Umfeld.

Wer sich mit Immobilien beschäftigt, weiß, dass das Fundament stets die Basis für ein solides Gebäude ist – vom Einfamilienhaus bis zum Wolkenkratzer. Auch bei der Zusammensetzung eines Investment-Portfolios ist es eine kluge Strategie, auf einer soliden Basis aufzubauen, welche sich von den Bewegungen an den Finanzmärkten unbeeindruckt zeigt.

80 Jahre Offene Immobilienfonds

Für Anleger, die darauf achten, Risiko und Rendite in einen harmonischen Einklang zu bringen, kann ein Offener Immobilienfonds die passende Asset-Klasse sein. Denn zum einen wird hierbei in sichtbare, nachhaltige Werte investiert, zum anderen sorgt die anhaltende Nachfrage nach Immobilien langfristig für ein stabiles Ertragspotenzial. Schutz vor Wertverlust bietet zudem der «eingebaute» Inflationsschutz: Denn die Mietverträge der Fondsimmobilien sind in der Regel so gestaltet, dass eine automatische Mieterhöhung die Inflationsquote ausgleicht.

Ein Offener Immobilienfonds bietet darüber hinaus den Vorteil, dass man sich ohne Verwaltungsaufwand und schon mit geringen Beträgen – auch in Form eines Fondssparplans – beteiligen kann. Und während man bei einem geschlossenen Fonds erst zum Ende der Laufzeit seine Anteile entnehmen kann, ist dies bei offenen Fonds jederzeit unter Einhaltung der gesetzlichen Mindesthalte- und Kündigungsfristen zum aktuellen Rücknahmepreis möglich.

Für den Erfolg eines Offenen Immobilienfonds sind gleichwohl die richtige Mischung und ein aktives Management entscheidend. Hierbei kommt es auf drei Dinge an:

- Die Diversifizierung der Immobilienarten führt zu einer Risikostreuung.
- Der Zukauf basiert auf einer fundierten Potenzialanalyse.
- Der schnelle, flächendeckende Zugriff auf geeignete Objekte ist möglich.

Offene Immobilienfonds – historisch gut

Gemeinsam zu investieren, um etwas Großes zu finanzieren – diese Idee ist so alt wie die Menschen Handel treiben. Schon hanseatische Kaufleute taten

sich zusammen, um mit vereinten Mitteln Schiffe zu kaufen oder zu bauen. Die Vorteile dieses Vorgehens liegen auf der Hand: Die Risiken werden auf mehrere Schultern verteilt, und selbst mit kleineren Anlagebeträgen konnte man sich an großen Projekten beteiligen. Dieses Prinzip hat sich bis heute gehalten – ein prominentes Beispiel: der Offene Immobilienfonds. Zum allerersten Mal wurde ein Offener Immobilienfonds in der Schweiz aufgelegt. Das ist jetzt mehr als 80 Jahre her. Knapp 20 Jahre später konnte man sich zum ersten Mal in Deutschland in dieser Form der Sachwertanlage am Immobilienerwerb beteiligen. In Frankreich kennt man «OIFs» sogar erst seit Beginn des 21. Jahrhunderts.

*Mittelzuflüsse 2018
über 5 Mrd. €*

Und obwohl diese Anlageform prinzipiell «für alle» gedacht ist, war sie anfangs nur wohlhabenden Investoren vorbehalten. Dies sollte sich in den 70er Jahren ändern, als in der Bundesrepublik Deutschland die vermögenswirksa-



men Leistungen eingeführt wurden. So wuchsen die Mittelzuflüsse kontinuierlich und erreichten ein neues Niveau. Waren es anfänglich nur Geschäftshäuser, in die investiert wurde, stellten sich die Fonds im Laufe der Erfolgsgeschichte deutlich breiter auf. Heute sind auch Wohnhäuser, Büros oder Shopping-Center in den Portfolien zu finden.

Dass offene Immobilienfonds äußerst beliebt sind, zeigt ein Blick in die Zahlen: Allein zwischen Januar und Ende Oktober 2018 wurden Mittelzuflüsse in Höhe von mehr als 5 Milliarden Euro verzeichnet – und die Tendenz ist weiterhin steigend. Insgesamt sind Anleger mit 97,2 Milliarden Euro in offene Immobilienfonds investiert. Insbesondere in einem Marktumfeld mit kaum noch wahrnehmbaren Zinserträgen für klassische Sparformen war und ist ein Offener Immobilienfonds aufgrund seiner attraktiven Rendite eine vielversprechende Anlagealternative.

für ein ausgewogenes Portfolio und bilden den Alltag der Menschen ab – Wohnen und Arbeiten.

Die unterschiedlichen Immobilienarten – jeweils in ungefähr gleicher Stärke vertreten – verhindern eine Abhängigkeit von einem bestimmten Immobiliensegment. Anders als bei einem Fonds, der eine Monostrategie verfolgt, werden die Chancen, vor allem aber die Risiken somit auf mehrere Schultern verteilt.

Mit einem Fonds in Wohn- und Gesundheitsimmobilien zu investieren, war bisher größtenteils institutionellen Anlegern in Form von Spezialfonds vorbehalten. Nun erhalten auch Privatanleger Zugriff auf eine bewährte Großanleger-Strategie – nicht zuletzt durch die Unterstützung von CORPUS SIREO Real Estate, Deutschlands Marktführer im Segment Gesundheitsimmobilien und Teil der Swiss Life Asset Managers.

Anleger investieren über 97 Mrd. €

Living + Working – der Mix macht den Mehrwert

Seit seiner Auflegung im Jahr 2016 ist der «Swiss Life Living + Working» durch seine besondere Zusammensetzung gekennzeichnet. Unter der Prämisse, Megatrends wie dem demografischen Wandel und der Urbanisierung Rechnung zu tragen, ist ein Offener Immobilienfonds entstanden, der sich vor allem durch eine diversifizierte Nutzungsarten-Strategie auszeichnet: Die vier Säulen Wohnen, Gesundheitsimmobilien (Living) sowie Büro und Einzelhandel (Working) stehen

Überblick zum Swiss Life Living + Working

Die positive Entwicklung mit seiner neuartigen Strategie.

Einen Offenen Immobilienfonds aufzulegen ist ein Projekt, das eine weitsichtige Planung und eine langfristige Strategie voraussetzt. Um die gesteckten Ziele zu erreichen und mit dem Offenen Publikumsfonds «Living + Working» eine Erfolgsgeschichte zu schreiben, ist eine kontinuierliche Evaluierung der angestrebten Maßnahmen entscheidend.

Das vergangene Geschäftsjahr verlief erwartungsgemäß, zufriedenstellend und bildet ein solides Fundament, auf das wir im weiteren Verlauf aufbauen können. Aufgelegt wurde der Fonds plangemäß im Dezember 2016, der Vertriebsstart erfolgte im Juli 2017. Sowohl für den Ankauf der Immobilien als auch für die Zeichnung von Anteilscheinen können wir von einem erfolgreichen Start des Fonds sprechen.

Innovative Strategie für langfristigen Erfolg

Insbesondere auf der Ankaufsseite ist dies keineswegs selbstverständlich, denn die den Living + Working charakterisierende Diversifizierung des Portfolios ist anspruchsvoll. Unsere Strategie sieht vor, nicht nur in Büro- und Einzelhandelsimmobilien zu investieren, so wie es bei anderen Fonds Standard ist, sondern auch innovative Assetklassen wie Gesundheits- und Wohnimmobilien zu berücksichtigen. Dass dieses Ziel erreicht wurde, über die Landesgrenzen hinaus, ist nicht zuletzt dem europäischen Netzwerk von Swiss Life Asset Managers zu verdanken.

Bis Ende des Jahres 2018 konnten insgesamt 12 Immobilien beurkundet werden, was einem Verkehrswert von ca. 279 Millionen Euro entspricht.

Derzeit befinden sich die folgenden Objekte im Immobilien-Portfolio des Living + Working:

Gesundheitsimmobilien

Alt-Wittenau I	Berlin
-----------------------	--------

Alt-Wittenau II	Berlin
------------------------	--------

Castra-Regina-Center	Regensburg
-----------------------------	------------

Wohnimmobilien

Schönhauser Allee 115	Berlin
------------------------------	--------

Steimker Gärten	Wolfsburg
------------------------	-----------

Büroimmobilien

ATROS	München
--------------	---------

Cortenbergh	Brüssel
--------------------	---------

Herengracht I	Amsterdam
----------------------	-----------

Herengracht II	Amsterdam
-----------------------	-----------

Einzelhandel

CityPoint	Fürstenfeldbruck
------------------	------------------

City Center «LIF.E»	Lichtenfels
----------------------------	-------------

Mietfläche gesamt: 5.617 m²

Mietfläche gesamt: 6.244 m²

Mietfläche gesamt: 19.266 m²

Wohnfläche: 2.196 m², Gewerbe: 343 m²

Mietfläche gesamt: 13.900 m²

Mietfläche gesamt: 8.196 m²

Mietfläche gesamt: 7.635 m²

Mietfläche gesamt: 1.213 m²

Mietfläche gesamt: 1.213 m²

Mietfläche gesamt: 7.615 m²

Mietfläche gesamt: 15.723 m²

Die Ankäufe folgten dabei einer segmentbezogenen Allokationsstrategie, die sich wie folgt darstellt:

Für das Segment «Büroimmobilien» wird beispielsweise eine erweiterte «ABBA-Strategie» verfolgt – A-Immobilien in B-Lagen und B-Immobilien in A-Lagen. Diese Vorgehensweise erlaubt eine geografische Orientierung, die über die Top 7-Standorte Deutschlands hinausgeht, was zu einer Vergrößerung des Angebotspotenzials führt.

Im Segment Einzelhandel stehen Nahversorgungsobjekte und kleinere Fachmarktzentren im Fokus, während Investitionen in den Segmenten Gesundheit und Wohnen den Trends «Urbanisierung» und «Demografische Entwicklung» folgen.

Diversifiziertes Portfolio und stabile Erträge

Die Zusammensetzung des Portfolios begünstigt das Anlageziel regelmäßiger Erträge und stabiler Immobilienwerte. Das Fondsmanagement folgt bei den Investitionen einem stringenten Prozess, bei dem eine nachhaltige Ertragskraft sowie eine Streuung nach Region, Lage, Größe, Nutzung und Mietern im Vordergrund stehen.

Ein Merkmal der Anlagestrategie ist es zudem, eine langfristige Bestandshaltung anzustreben. So wird als Halteperiode für ein Investment ein Mindestzeitraum von 10 Jahren angenommen.

Erfreulich ist, dass das Konzept des Living + Working vertriebsseitig großen Anklang findet. Die Anzahl der Vertriebspartner konnte kontinuierlich ausgebaut werden, was zu einem steigenden Absatz von Anteilsscheinen führte. Die bereits realisierten Ankäufe sind zudem ein Beleg der Leistungsfähigkeit und der Verlässlichkeit in Bezug auf das Erreichen der geplanten Ziele.

1857**Über 160 Jahre Erfahrung**

Bereits vor über 160 Jahren wurde die Schweizerische Rentenanstalt gegründet, die heutige Swiss Life. Dadurch wurde bereits vor 1 ½ Jahrhunderten der Grundstein für die finanzielle Absicherung von Menschen gelegt, damit diese ein längeres selbstbestimmtes Leben führen können. Mit heute über 8.000 Mitarbeitenden werden über 4 Millionen Kunden betreut, die von der langen Erfahrung bei Geldanlagen und finanzieller Absicherung profitieren.

**1970****Investmentfondssparen wird attraktiver – und mit ihnen Offene Immobilienfonds**

In den 1970er Jahren wuchs die Anzahl der Fonds weiter, auch weil zuvor ein gesicherter rechtlicher Rahmen eingeführt wurde. Mit dem Einbezug in die vermögenswirksamen Leistungen erlebte das Investmentfondssparen einen enormen Auftrieb. Davon konnten auch die Offenen Immobilienfonds profitieren. Dank der größeren Mittelzuflüsse konnten die Fonds der nunmehr zweiten Generation jetzt auch in größere Bürogebäude investieren.

01

02

03

04

1938**Die Schweiz macht's vor**

Die Geschichte der Offenen Immobilienfonds begann in der Schweiz. Schon 1938 wurde dort der erste Fonds seiner Gattung aufgelegt. 1959 gab es den ersten Offenen Immobilienfonds in Deutschland, in den 1960er Jahren kamen weitere Fonds hinzu. Alle Fonds dieser ersten Generation investierten ausschließlich in Geschäftshäuser, einige wenige in Wohnungen, und dies auch nur in Deutschland. Die Investitionsvolumina lagen jedoch nur selten über fünf Millionen Euro je Immobilie.

1980**Das Ausland wird erobert**

Die nächste Evolutionsstufe kam im Laufe der 1980er Jahre. Man begann nun, auch im Ausland zu investieren. Zudem wurden die investierten Nutzungsarten um große Shopping-Center erweitert. Das Fondsvolumen der Branche lag 1990 bei umgerechnet rund 8,4 Milliarden Euro; 2010 – also nur 20 Jahre später – betrug es bereits 85,7 Milliarden Euro.



2010 Fondsvolumen
85,7 Milliarden EUR

2013**Neues Recht: Strengere Halte- und Kündigungsfristen**

Die vierte Generation der Offenen Immobilienfonds startete mit den Regelungen des neuen Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) im Jahr 2013. Aus ihr gingen jedoch nur wenige neue Fonds und keine nennenswerte neue Anlagestrategie hervor.

Mai 2017**Erste Immobilie für Living + Working**

Das Büro- und Gewerbeobjekt ATROS in der Lindberghstraße 3, im Münchner Stadtteil Schwabing ist die erste Immobilie im Portfolio des Living + Working.



05

06

07

08

**November 2016
Gründung der KVG****Dezember 2016****Fondsauflegung**

Mit Gründung der Swiss Life KVG im November wird am 22. Dezember 2016 der Offene Immobilien-Publikumsfonds «Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working» nach deutschem Recht aufgelegt, der eine Wertentwicklung von über 2,5 % (nach BVI-Methode) anstrebt. Der Investmentfonds geht mit der Kurzbezeichnung «Swiss Life Living + Working» an den Markt und wendet sich an deutsche Privatanleger. Die Muttergesellschaft Swiss Life investiert von Anbeginn als Co-Investor.

Juni 2017**Erste Investition im europäischen Ausland**

Zwei herrschaftliche Gebäude an der Herengracht, in der Innenstadt von Amsterdam, bieten attraktive Coworking-Spaces. Die Herengracht (zu Deutsch: Herrengraben) ist die innerste von drei konzentrisch um die Altstadt von Amsterdam angelegten Grachten.



Juli 2017

Vertriebsstart

Die Swiss Life startet mit dem Vertrieb des Swiss Life Living + Working für Privatanleger. Der Fonds strebt eine Wertentwicklung von über 2,5 % an (nach BVI-Methode).



Wertentwicklung von über 2,5 %

(nach BVI-Methode)

November 2017

Scope Award für die beste Produktneuheit

Der Swiss Life Living + Working ist erstmaliger Gewinner der Alternative Investment Awards in der Kategorie «Product Launch» und konnte mit seiner neuartigen Anlagestrategie die Jury überzeugen. Am 23. November wurde der Offene Immobilienpublikumsfonds von der Scope Group mit dem Scope Award ausgezeichnet.



09

10

11

12

Oktober 2017

Portfolioausbau

Schönhauser Allee in Berlin: Die Berliner Wohnimmobilie liegt im Herzen von Prenzlauer Berg in direkter Nachbarschaft zum dortigen Einkaufszentrum.

Das Castra-Regina-Center in Regensburg unterstützt die Multi-Asset-Strategie des Living + Working. Die in dem Gebäude vorhandenen Nutzer ergänzen sich hervorragend. So können Besucher der Tagesklinik das angeschlossene Hotel oder das Reha-Zentrum nutzen.

Dezember 2017

Einzelhandelsobjekte stärken Fondsperformance

Der Living + Working stockt sein Portfolio auf und investiert in zwei Nahversorgungszentren in Bayern. Nahversorgungs- und Fachmarktzentren sind zukunftsfähige Einzelhandelsformate, die gegenüber dem E-Commerce relativ resistent sind.

Erste Ausschüttung: Für das Geschäftsjahr 2017/2018 schüttet der Fonds am 18.12.2017 vier Cent pro Fondsanteil als Folge und im Zuge der Umsetzung des Investmentsteuergesetzes 2018 aus.

Januar 2018

Die Zukunft gehört den «All-ages-friendly-cities»!

Für den Bereich Altersgerechtes Wohnen investiert der Living + Working im Berliner Stadtteil Reinickendorf, Alt-Wittenau, in ein Gebäude mit 47 seniorengerechten Wohnungen und Aufenthaltsräumen und vervollständigt damit alle Nutzungsarten der Anlagestrategie.



September/Oktober 2018

Neue Ankäufe in Belgien erweitern Fondsportfolio

Neben einer voll vermieteten Büroimmobilie in Brüssel erwirbt der Fonds ein Seniorenheim als Neubau in Belgien und treibt damit sowohl die Nutzungsartendiversifizierung als auch die europaweite Ausrichtung des Fonds voran.



13

14

15

16

Juni 2018

Erfolgreiches Geschäftsjahr

Living + Working schließt sein Geschäftsjahr 2017/2018 mit einem Immobilienvolumen von 203 Millionen EUR und einem 1-Jahres-Wertzuwachs von 3,6 % (nach BVI-Methode berechnet) und übertrifft die Prognose von 2,5 % Rendite.



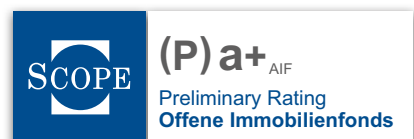
**Wertzuwachs
von 3,6 %**

(nach BVI-Methode)

November 2018

Living + Working mit positivem Rating

Der Fonds wird von Scope mit einem vorläufigen Rating von (P) a+ (AIF) bewertet und bestätigt damit ein solides Risiko-Rendite-Profil gemäß der gesetzmäßigen Anlagebedingungen. Ebenso positiv werden die bisherige Ankaufspolitik, die konsequente Diversifikation und das deutliche Übertreffen der Zielrendite bewertet.





*Living + Working:
Innovation als
Leitthema*

*Living + Working ist der Offene Immobilienfonds,
dessen diversifizierte Anlagestrategie sich an den
gesellschaftlichen Trends orientiert.*



*Die Bedürfnisse
der Menschen
bestimmen die
Nachfrage nach
Immobilien.*

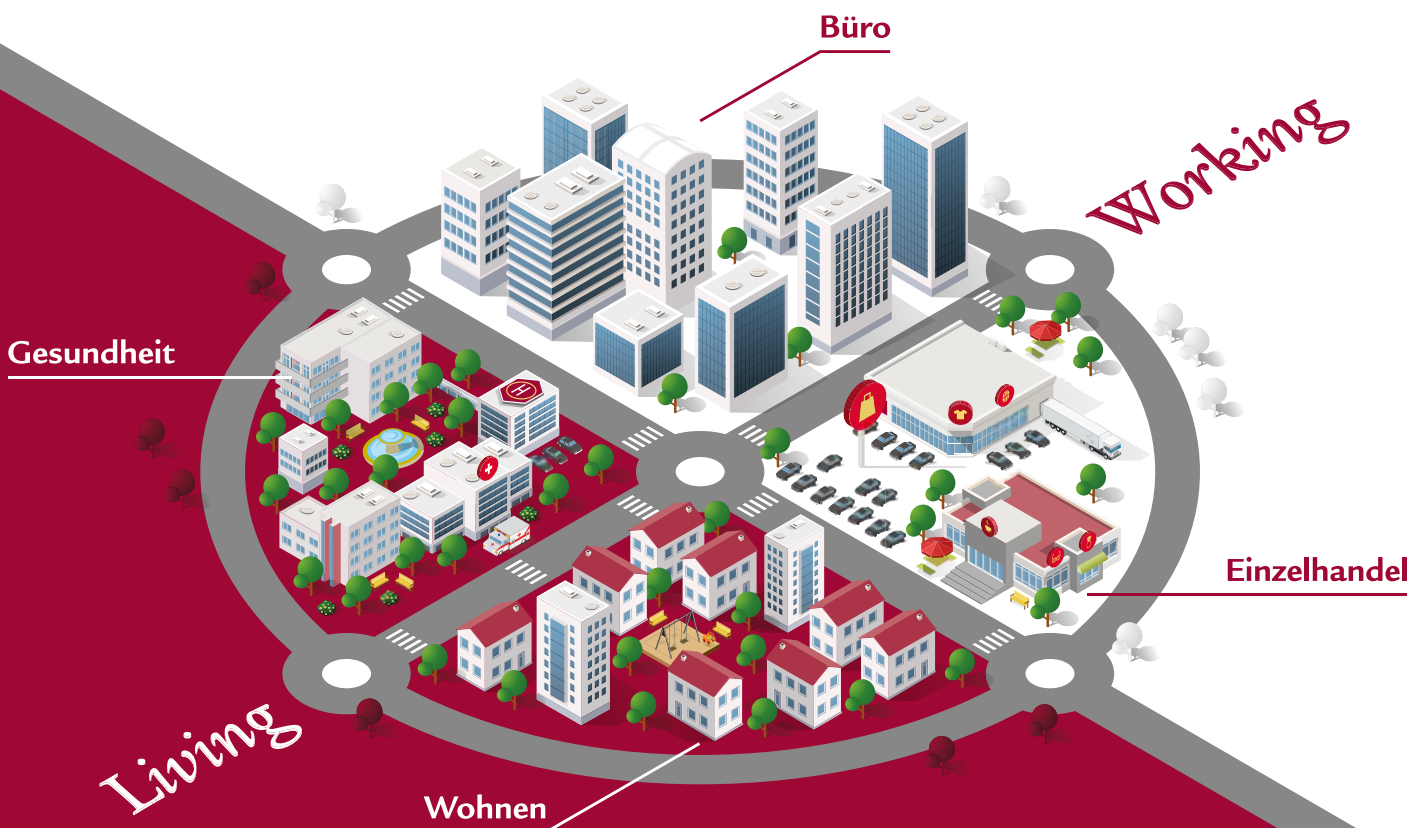
*Mit einer bedarfsorientierten Anlagestrategie
sichern wir nachhaltig die Rendite-Chancen
für unsere Anleger.*

Der Fonds der neusten Generation

Der Living + Working punktet mit einer innovativen und zukunftsfähigen Anlagestrategie.

Der Swiss Life Living + Working setzt neue Maßstäbe, denn er baut auf langfristige Megatrends auf. Für Anleger ergeben sich hieraus klare Vorteile: Stabile Mieterträge in attraktiven und zukunftsorientierten Immobilienklassen sorgen für gute Renditechancen. Die außergewöhnliche Mischung vier verschiedener Nutzungsarten und die geografische Durchdringung unterscheidet den Fonds von seinen Vorgängern.

Mit Fokus auf die Megatrends «Demografie» und «Urbanisierung» investiert der Fonds rund die Hälfte seines Vermögens in Gesundheits- und Wohnimmobilien (Living). Die weiteren 50 % verteilen sich auf Büro- und Einzelhandelsimmobilien (Working). Hierzu zählen beispielsweise Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, die sich auch in Zeiten des zunehmenden Onlinehandels behaupten.



Gesundheitsimmobilien rücken in den Fokus

Länger selbstbestimmt leben – das ist der primäre Wunsch der älteren Generation. Langfristig erfolgreiche Investitionen berücksichtigen gesellschaftliche Entwicklungen. Ein Beispiel ist die stetig steigende Lebenserwartung und die damit deutlich wachsende Nachfrage nach ambulanter und stationärer Pflege. Auch im Alter wollen die Menschen ihr aktives und selbstbestimmtes Leben fortführen, ob daheim, in Seniorenresidenzen oder in Pflegeheimen. Der Living + Working reagiert auf den demografischen Wandel mit seiner Investitionsstrategie. So stehen Pflegeheime, Gesundheitsimmobilien mit ambulanter medizinischer Betreuung wie Ärztehäuser, medizinische Versorgungszentren oder Gesundheitszentren

in zentraler Lage mit guter Infrastruktur und/oder Anbindung an ein Krankenhaus und Wohnbebauung im Umfeld im Fokus.

Eine Seniorenresidenz bietet beispielsweise die Möglichkeit, gleichzeitig in einem Privathaushalt zu leben und bei Bedarf Dienstleistungsangebote für die Haushaltsführung oder auch Betreuung in Anspruch zu nehmen – ganz nach individuellen Vorstellungen. Auch die gesundheitliche Versorgung ist wichtig. Das Motto hierbei: ambulant vor stationär. Denn die heutigen Best Ager legen Wert auf Unabhängigkeit und Individualität.



Urbanisierung lässt die Anleger profitieren

In einer (Groß-)Stadt zu leben ist so beliebt wie nie zuvor. Die Nachfrage nach Wohnraum in Städten und Metropolen ist daher unverändert hoch und nimmt stetig zu. Gleichzeitig steigen die Ansprüche an das Wohnen: innovativ und mobil soll es sein, möglichst grün, ressourcenschonend und nachbarschaftlich. Moderne Wohnkonzepte berücksichtigen das und streben an, Wohnen, Arbeit und Freizeit zu vereinen.

Zudem steigt im Zuge des demografischen Wandels der Bedarf an altersgerechten, barrierefreien Wohnungen. Darüber hinaus nimmt die Anzahl der Single-Haushalte ständig zu.

Dies führt zu einer stärkeren Nachfrage nach kleineren Wohneinheiten mit modernen Zuschnitten.

Der Living + Working legt bei seiner Investment-Strategie einen Fokus auf den Bereich Wohnen. Zu den geplanten Objekten gehören Mehrfamilienhäuser, Einfamilienhaus-siedlungen, Mikrowohnen, Studentenheime, Wohn- und Geschäftshäuser sowie Senioren-Wohnimmobilien. All diese Immobilienarten vereint, dass sie auf eine hohe Nachfrage am Markt treffen und entsprechend langfristig für eine solide Basis sorgen.



Megatrend neue Arbeitswelten

Der durchschnittliche Mensch verbringt die meiste Zeit seines Tages am Arbeitsplatz. Gleichzeitig hat sich die Art und Weise wie Unternehmen ihre Arbeit und ihre Arbeitsplätze organisieren, stark verändert: Einerseits wird mehr Wert auf Kommunikation und Austausch gelegt, andererseits werden Individuen Freiräume und Rückzugsmöglichkeiten gewährt. Zudem setzt sich die Erkenntnis durch, dass Mitarbeiter produktiver sind, wenn sie sich am Arbeitsplatz wohlfühlen.

Büroimmobilien werden daher heute so konzipiert, dass sie in der Lage sind, auf die jeweiligen Bedürfnisse ihrer Mieter einzugehen. Das beinhaltet einerseits, zentrale Anlaufpunkte

zu schaffen, die das Miteinander fördern. Andererseits profilieren sich Arbeitgeber zunehmend mit Annehmlichkeiten wie Yoga, Massagen oder gemeinschaftlichen Essen – auch hierfür werden passende Räumlichkeiten benötigt.

Intelligente und innovative Bürokonzepte sind die Antwort auf die anhaltend hohe Nachfrage nach attraktiven Büroimmobilien. Ab einem bestimmten Reifegrad suchen sich die Firmen dann feste Büroräume und machen Platz für neue Startups – ein Kreislauf, der dafür sorgt, dass die Nutzungsart Büro auch in Zukunft gute Renditechancen verspricht.



Attraktive Angebotsvielfalt bleibt gefragt

Die Art und Weise wie wir einkaufen, hat sich fundamental verändert. Grund hierfür ist die Entwicklung des Internets und, damit einhergehend, zahlreicher neuer Geschäftsmodelle. Das Angebot ist größer als je zuvor und vom Klick bis zur Lieferung dauert es manchmal nur ein paar Stunden. Viele Konsumenten schätzen den Komfort, den das heute fest etablierte und bequeme Onlineshopping mit sich bringt.

Gleichzeitig steigt vielerorts das Interesse an dem lokalen Einzelhändler «von früher», der mit seiner Beratungskompetenz, mit persönlichen Gesprächen und mit einer hohen Produktqualität seine Kundschaft begeistert. Und gerade hierin

liegt die große Chance für den Handel, ein vom Kunden geschätztes Gegengewicht zum Onlineshopping zu bilden.

Für die Besorgungen des täglichen Lebens wird der Gang zum «Geschäft um die Ecke» auf absehbare Zeit nach wie vor die erste Wahl bleiben. Insbesondere Nahversorgungszentren profitieren hiervon und bieten Angebotsvielfalt. Sie zeigen sich weitgehend immun gegenüber dem Wettbewerb der Onlineshops und bieten zugleich Reserven bei zunehmender Digitalisierung, seien es Abholstationen für Click & Collect oder Stützpunkte für Lieferdienste.



A man with a beard, wearing a red t-shirt and blue jeans, stands in a grassy field holding a white drone controller. The background is a soft-focus landscape with trees and a bright sun setting, creating a warm, golden glow. The text is overlaid on the left side of the image.

*Passt für alle:
Generation
Innovation*

*Von Alltag bis Beruf und von Jung bis Alt
vereint der Living + Working Nutzungsarten
für den Immobilien-Mix der Zukunft.*



Länger selbstbestimmt leben

*Die Generation 65+ in Zeiten der Digitalisierung:
Es gibt noch viel zu tun.*



Länger selbstbestimmt zu leben – dieses Bedürfnis findet sich ganz weit oben auf der Liste der Dinge, die sich Menschen für das Leben im Alter wünschen. Doch wie verträgt sich dieses Ziel mit der anhaltenden Digitalisierung aller Lebensbereiche? Nehmen Innovationen auch die älteren Zielgruppen ausreichend an die Hand? Und was bedeutet es für den Immobilienmarkt, wenn die Menschen immer älter werden?



16 Millionen

Menschen in Deutschland haben Respekt vor der digitalen Technik.

Eine Oma, die sich mit Karaoke vergnügt, ein Rentner, der mit Hingabe das Schlagzeug bearbeitet, ältere Damen beim «Zocken» auf der Spielkonsole? Die aktuelle Werbekampagne der Swiss Life Deutschland greift einen Megatrend auf, der sich auch auf die Immobilienbranche auswirkt: Die Menschen werden immer älter. Und wollen dabei nach wie vor das Leben genießen.

In der Tat ist es so, dass Menschen nie zuvor so alt wurden wie heute. 13 von 100 Frauen, die heute 50 Jahre alt sind, werden ihren 100. Geburtstag feiern können (Männer: 2 %), so eine Studie des Max-Planck-Instituts für demografische Forschung (MPIDR). Und von den heute neugeborenen Mädchen sind es sogar 28 % (Jungen: 7 %).

Die allgemein höhere Lebenserwartung liegt zum einen am gesteigerten Bewusstsein für ein gesundes Leben, auch in Bezug auf die Ernährung. Außerdem haben wir heute deutlich mehr (Frei-)Zeit als unsere Vorfahren – viele nutzen dies, um sich sportlich zu betätigen und Herz und Kreislauf in Form zu halten. Schließlich spielen auch die bessere Fürsorge und der medizinische Fortschritt eine wichtige Rolle.

Was wünschen sich ältere Menschen?

Laut einer Erhebung von Statista stehen eine gute Gesundheit und ein Leben ohne Pflege an erster Stelle. Allein: Im Alter lassen die Kräfte mehr und mehr nach, und früher oder später steigt die Wahrscheinlichkeit, dass man auf Unterstützung angewiesen ist.

Dieser Umstand führt dazu, dass der Bedarf an medizinischen Einrichtungen und Immobilien wächst, die ein längeres selbstbestimmtes Leben ermöglichen.

Ein für das Alter geeignetes Zuhause, in dem man sich wohlfühlt, ist jedoch nur die Basis. Darüber hinaus gilt es, weiterhin aktiv und mobil zu bleiben, innerhalb wie außerhalb der eigenen vier Wände. Hierbei sind persönliche Begegnungen wichtig, aber auch die vielen digitalen Angebote, die unseren Alltag erleichtern und bereichern.

Nicht altersgerecht ist ungerecht

Denn selbstverständlich wollen auch ältere Menschen Online-Dienste wie Banking, Shopping, Infotainment oder medizinische Unterstützung nutzen. Häufig wird dies jedoch von Bedienkonzepten verhindert, die auf jüngere User ausgerichtet sind. Im digitalen Kontext allerdings bedeutet «altersgerecht», auch älteren Zielgruppen einen einfachen Zugang zu ermöglichen.

Unternehmen, die das erkennen und bei ihren Entwicklungen berücksichtigen, eröffnet sich ein enormes wirtschaftliches Potenzial. Wie digitaler Fortschritt für Senioren aussehen kann, zeigt das Berliner Unternehmen Nepos mit seinem Senioren-Tablet.

Innovative Konzepte und Gesundheitsimmobilien, das passt zusammen. Denn wo Innovationen dazu führen, den Alltag zu erleichtern, wird selbstbestimmtes Leben gefördert – und das steigert den Bedarf an geeigneten Wohnungen.

*Unsere Gesundheitsimmobilien
finden Sie auf den
Seiten 48 - 51*



Interview mit Paul Lunow, Gründer von Nepos, einem Berliner Tech Startup, zum Einsatz des Nepos-Systems

Mit Nepos wurde eine spezielle Umgebung für ältere Menschen entwickelt, um diesen eine Teilhabe an der zunehmend digitalisierten Welt zu ermöglichen.

Das iPad ist das weltweit meistgenutzte Tablet. Wozu braucht es noch ein neues Komplettsystem wie Nepos?

Tatsächlich haben wir zunächst eine App entwickelt, in dem Glauben, das iPad sei die perfekte Hardware. Allerdings ist ein mobiles Betriebssystem, optimiert für den Digital Native, nicht für Senioren geeignet. Die modernen Tablets sind einfach so vielschichtig konzipiert, dass es fast unmöglich ist, sie einfach zu erklären. Dazu kommt: Als App hat man keinen so tiefen Einfluss auf das Betriebssystem, um hier grundlegende Änderungen vorzunehmen. Jemand, der bisher gar keine oder schlechte Erfahrungen gemacht hat, muss an die Hand genommen und respektvoll begleitet werden – vom Tablet aus der Packung nehmen bis zum ersten Online-Einkauf. Dieser Mission haben wir uns verschrieben und entwickelt beides: Eine App und ein eigenes Tablet.

«Wir haben ein Werkzeug, mit dem sich ältere Menschen die digitale Welt erschließen.»

Was genau ist denn das «Innovative» an Nepos? Welche Vorteile haben die Benutzer?

Sehr viele Menschen haben noch immer kein technisches Gerät, obwohl die Zahl der Leute, die irgendwie damit in Berührung kommen, natürlich wächst. Gerade ältere Nutzer richten sich gern auf einen Use Case ein (z. B. WhatsApp oder E-Mail) und entwickeln eine Lösungsstrategie, die auf räumliche Positionierung basiert («Ich muss den Knopf oben links drücken, dann auf die Schrift unten in der Mitte.»).

Damit können sie mit einer Anwendung einigermaßen umgehen. Bei einer Aktualisierung verschiebt sich alles ein bisschen, und ältere Nutzer müssen wieder von vorn anfangen sich einzuarbeiten.

Hier setzt die universelle Bedienoberfläche an: Wir packen den Menschen bei seinem persönlichen Interesse (Hobby, Kommunikation, Information) und bringen ihm damit die Bedienung bei. Weil alle Anwendungen nach dem gleichen Prinzip funktionieren, können sie auch andere Anwendungen ausprobieren. Sogar Online Banking wurde von unseren Nutzern nach kurzer Eingewöhnung gefordert.

Wir haben ein Werkzeug erschaffen, mit dem sich die ältere Person die digitale Welt erschließen kann, mit allem, was da noch kommt: Smart Home, Internet of Things, Streaming und neue Dienstleistungen.

Welche Potenziale stellt Nepos für die weitere Digitalisierung von Gesundheitsimmobilien dar?

Die Digitalisierung nimmt rasant zu. Sie ermöglicht es, tolle technische Lösungen zusammenzustellen, um eine echte Hilfe im Alltag darzustellen und diesen zu bereichern. Was fehlt, ist jemand, der diese technischen Möglichkeiten kuratiert und in einem zentralen Gerät für den Nutzer aufbereitet und zugänglich macht. Selbst die meisten Angehörigen sind überfordert von der Vielfalt. Und solange ein Nutzer nicht versteht, was um ihn herum passiert und wie er selbst davon profitieren kann, wird eine Lösung nie ganz angenommen.

Über die einheitliche Bedienoberfläche von Nepos können alle Anwendungen angesteuert werden, denn der Nutzer weiß schon vorab, wie sie funktionieren. Damit stellen wir den Anwender in den Mittelpunkt und greifen auf eine ausgereifte Technologie zurück, die ihm den Alltag erleichtert.



Smart Home, smart living

Wohnen wird intelligent(er): Das eigene Zuhause rüstet technisch auf, Innovationen begleiten den Aufenthalt in den eigenen vier Wänden und erleichtern unseren Alltag.

Wie Menschen wohnen, wird seit jeher stark von der technologischen Entwicklung beeinflusst. Das gilt auch für die Jetztzeit: Die Digitalisierung hat an der Wohnungstür geklopft, und wir haben sie hereingelassen. Zahlreiche intelligente Lösungen erleichtern uns heute rund um die Uhr den Alltag und helfen dabei, Komfort in der eigenen Wohnung völlig neu zu definieren.



Digitalisierung 2.0

Die beste Voraussetzung für die vielen täglichen Entscheidungen.

Die Grundidee von «Wohnen» ist mehr oder weniger so alt wie die Menschheit und – stark vereinfacht – immer dieselbe geblieben: Boden, Decke und vier Wände. Doch ebenso wie der Mensch selbst, haben sich auch dessen Ansprüche weiterentwickelt.

Im frühen 20. Jahrhundert galten Toiletten im Hausflur oder von Kohleöfen generierte Wärme in jedem Zimmer als Innovation. Heutzutage schmunzeln wir über den damaligen Fortschritt. Und es stellt sich die spannende Frage, wie es unseren Nachkommen in hundert Jahren wohl ergehen mag? Welche Standards werden sich bis dahin etabliert haben, an die wir heute noch gar nicht denken? Wie entwickelt sich die Gesellschaft, welche Formen des Lebens und Zusammenlebens wird es geben? Und was wird man unter modernem, zeitgemäßem Wohnen verstehen?

Schon seit einigen Jahren werden unsere «Homes» immer «smarter». Kostete das vernetzte Haus anfänglich noch ein Vermögen, gibt es heute viele intelligente und erschwingliche Lösungen für Jedermann. Der große Treiber, auch hier: Die Digitalisierung unserer Gesellschaft.

Alles wird digital

Ob die Steuerung der Fußbodenheizung und der Thermostate, die Koordination von Lichtquellen oder die lernende Waschmaschine: Digitale Technologien haben das Zuhause erobert und entwickeln sich ständig weiter. Und die Nutzung der diversen Annehmlichkeiten, die mit der Digitalisierung im Haus einhergehen, wird immer bequemer. Anstatt auf einem Display Befehle zu tippen, ist es mittlerweile schon möglich, den Sprachassistenten per Zuruf zu instruieren. Motto: Dein Wunsch sei mir Befehl.

Künstliche Intelligenz ist eines der Themen, die genannt werden, wenn man nach technologischen Trends fragt. Die Technik wird «schlauer» und erleichtert dem Menschen den Alltag, ob beim Staubsaugen, beim Kaffeekochen oder bei der Bestellung von Lebensmitteln. Smartes Wohnen, so viel steht fest, ist auf dem besten Weg, ein Massenthema zu werden.

Gewohnt wird immer

Wir dürfen darauf gespannt sein, wie sich das Wohnen in Zukunft verändert und von welchen Innovationen wir uns begeistern lassen werden. Wie Technologie nutzenstiftend in den Wohnraum einbezogen werden kann, zeigt beispielhaft «Dirror», ein in Deutschland entwickelter intelligenter Spiegel, der im Smart Home zur Kommandozentrale wird.

«Die Technologie muss dem Menschen dienen.»

Wohnimmobilien werden dringend benötigt, jetzt und in Zukunft. Denn das Angebot – besonders in Metropolen und (Groß-)Städten – hinkt der Nachfrage deutlich hinterher. Das führt zum Anstieg von Mieten, was wiederum für gute Renditeaussichten bei Anlegern sorgt. Attraktive Wohnungen sind sehr gefragt und stehen für Werterhalt und -steigerung. Aus diesem Grund sind sie ein fester strategischer Bestandteil unseres Portfolios.



Interview mit Daniel-Jan Gird, Gründer und Ideengeber von Dirror

Dirror ist ein smartes Device zur Home-Automatisierung und der erste digitale Spiegel weltweit. Er soll als zentrales Hub eine intuitive und unauffällige Mensch-Maschine-Schnittstelle bilden.

In praktisch jedem Haushalt stehen heute «smarte» Geräte, also Smartphone und Tablets zur Verfügung.

Wozu braucht man zusätzlich Dirror?

Zu Hause angekommen, sollen wir mit dem Smartphone das Licht an und aus machen, die Heizung steuern, unseren Kalender pflegen und in Zukunft sogar noch das Auto kaufen oder mit dem Arzt die nächsten Schritte der Therapie besprechen. Das wird nicht funktionieren. Wir brauchen eine große digitale Fläche zu Hause, auf der man einfach und übersichtlich die Dinge des Alltags digital organisieren kann. Und diese Fläche darf nicht erschlagen, sie muss den Menschen in den Vordergrund nehmen. Daher bietet sich die Nutzung vorhandener Flächen im Haushalt, vor allem auch der Spiegel, der den Menschen zeigt, an. Die Technologie muss dem Menschen, dem Nutzer dienen.

Was genau ist denn das «Innovative» am Dirror?

Einerseits vereinsamen Menschen durch den exzessiven Smartphone-Einsatz. Der Digitale Spiegel als «Shared Device» ist hingegen ein gemeinsames Medium, an dem durch die Fläche endlich mehrere Menschen gleichzeitig aktiv agieren können, vom gemeinsamen Familienkalender über die Planung der nächsten Reise bis hin zur Telefonie in Echtgröße. Zudem fühlen sich viele Menschen durch die immer schnellere Entwicklung der Technik abgehängt. Immer mehr und immer schneller muss auf der gleichen Fläche des Smartphones organisiert werden. Gerade auch für ältere Menschen ist dies alleine schon auf Grund der Größe eine Herausforderung bzw. Grenze der Partizipation. Der digitale Spiegel wird der Lichtschalter der Zukunft: In jedem Raum verfügbar, beliefert er uns mit wirklich benötigten Daten und Informationen. Auch in einer Welt mit Sprachsteuerung werden wir eine Visualisation benötigen.

Welche Potenziale stellt Dirror für die weitere Digitalisierung von Wohnimmobilien dar?

Das Faszinierende an Dirror ist die Möglichkeit, endlich übersichtlich und einfach nutzbar zusätzliche Services in einem Gerät anzubieten, das man nicht wie das Handy permanent zu Hause in der Hand halten muss oder gemeinsam mit anderen Familienmitgliedern Dinge des Alltags organisieren kann.

«Dirror versorgt uns mit allen Informationen.»

Auf Dirror kann groß die gesamte Licht- und Musiksteuerung angezeigt werden, dabei Fernsehen geschaut werden und sollte es an der Tür klingeln, wird gleichzeitig per Kamera der Türbereich eingeblendet. Aber auch spezifische Informationen über Wartungsarbeiten im Haus oder neue Baustellen in der Umgebung, genauso wie besondere Angebote in Lebensmittelläden um die Ecke lassen sich darstellen. Auch die Betriebskostenabrechnung kann wie an einer elektronischen Tafel direkt angezeigt werden, sofortige Überweisung inklusive. Dirror bietet im Prinzip eine laufende Interaktionsmöglichkeit, die sehr einfach durch ihre große Fläche organisiert werden kann.

*Unsere Wohnimmobilien finden Sie
ab Seite 53*

Das moderne Büro

Produktive Unternehmen sorgen für eine Infrastruktur, die beides kann: Teamarbeit fördern und Individuen zufriedenstellen.



Das Büro ist ein Ort, an dem ein Drittel der deutschen Erwerbstätigen seiner Arbeit nachgeht. Im Laufe der Jahre hat sich die Art und Weise, wie wir arbeiten, stark verändert – entsprechend passte sich der Arbeitsplatz stets an die Bedürfnisse an. Die Anforderungen an das moderne Büro lauten: Kommunikation und Zusammenarbeit ermöglichen, gleichzeitig Rückzugsmöglichkeiten bieten und individuelle Bedürfnisse berücksichtigen.



Technologischer Fortschritt ist immer von Wandel begleitet. Vor allem gilt dies auch für die Form des Arbeitens und des Zusammenarbeitens. Das ursprüngliche Modell klar abgegrenzter Tätigkeiten und Verantwortlichkeiten war geprägt von einer starren Büroorganisation. Diese führte häufig zu einem Isolationismus, der dem produktiven Zusammenwirken entgegenstand.

Heutzutage verlaufen Arbeitsprozesse weitaus interdisziplinärer und deutlich weniger linear. Arbeitgeber sind daher bemüht, den Austausch untereinander zu fördern und gleichzeitig das Wohlbefinden des einzelnen Arbeitnehmers zu berücksichtigen. Ein stimmiges Umfeld stiftet Identifikation – mit der eigenen Arbeit und mit dem Arbeitgeber. In Summe führt dies zu mehr Zufriedenheit, mehr Loyalität und besseren Ergebnissen.

Das Büro ist heute viel mehr als nur der Ort, an dem man seine Arbeit verrichtet. Vielmehr bietet es als «Dreh- und Angelpunkt» den Raum, um zusammenzukommen, um Ideen zu entwickeln und sich auszutauschen, aber auch um sich situativ zurückziehen zu können.

Coworking – die flexible Alternative

Coworking Spaces haben die Flexibilität in ihrer DNA verankert. Sie erfreuen sich, besonders bei Startups, rund um die Welt und vor allem in Großstädten, enormer Beliebtheit. Häufig findet man sie in zentraler Lage mit guter Erreichbarkeit. Zudem lässt ihre Ausstattung kaum Wünsche offen: Von High-Speed-Internet bis zum Schreibtisch sind die Büros vom ersten Tag an «ready to work».

Der Arbeitsplatz als Differenzierungsmerkmal

Das «Büro» als Arbeitsumfeld ist ein kritischer Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen. Dies gilt einerseits für das Kerngeschäft, also die Erstellung der eigenen Produkte oder die Erbringung der eigenen Dienstleistung. Andererseits kann der angebotene Arbeitsplatz im sogenannten «War of Talents» einen Unterschied machen – denn vielen Arbeitnehmern ist dessen Attraktivität ebenso wichtig wie die Entlohnung oder die Karrierechancen.

Martin Kleibrink hat früh erkannt, dass ein Büro mehr ist als ein Platz zum Arbeiten. Schon seit 1994 beschäftigt er sich mit nachhaltigen und innovativen Bürokonzepten. Seit der Grün-

dung von «Smart in Space» im Jahr 2012 hilft er Unternehmen dabei, ideale Arbeitsbedingungen zu schaffen.

Fakt ist: Schon heute arbeitet fast jeder dritte Erwerbstätige in Deutschland in einem Büro. Auch in Zukunft werden Büroimmobilien stark nachgefragt sein, ob für eine dauerhafte Nutzung, als Übergangslösung für Startups oder für eine tägliche oder wöchentliche Nutzung im Rahmen von internationalen Meetings. Daher bildet diese Nutzungsart einen wichtigen Pfeiler in unserem Anlageportfolio.

Unsere Büroimmobilien finden Sie auf den

Seiten 54 - 57



Interview mit Martin Kleibrink, Architekt und Inhaber Smart in Space

Er setzt sich seit 1994 für nachhaltige und innovative Bürokonzepte ein. Im Mittelpunkt der Arbeit stehen dabei die Menschen und ihre Arbeitsprozesse.

Große amerikanische Unternehmen gönnen ihren Mitarbeitern nur kleine «Legeboxen» als Arbeitsplatz – und sind dennoch äußerst produktiv und erfolgreich. Wozu braucht man ein Gestaltungskonzept, ist das nicht zu aufwändig?

Die Büroarbeitswelt in den USA ist mit deutschen Verhältnissen kaum zu vergleichen. Arbeiten in Deutschland noch rund zwei Drittel aller Angestellten in kleinteiligen, geschlossenen Raumstrukturen, ist die Grundform des Büros in den USA der Open Space¹. Während der Open Space Kommunikation, Austausch und Teamarbeit fördert, behindern Wände in deutschen Büros genau diese Arbeitsformen und unterstützen eher traditionelle Arbeitsweisen, die den Anforderungen einer globalisierten Arbeitswelt kaum noch gerecht werden können. Der Unterschied liegt aber nicht nur in der Raumform. Herrschen in amerikanischen Büros eine eher lockere, unkonventionelle und nicht so sehr auf Statusunterschieden begründete Umgangsform und Führungsstil vor, steckt in vielen deutschen Büros noch der Mief alter Bürostuben: Misstrauen, Kontrolle und Fremdbestimmung. Dies führt zu einer gegenüber den USA deutlich geringeren Motivation deutscher Arbeitnehmer und daher auch einer geringeren Wertschöpfung.

Welchen Herausforderungen sehen sich «Büroarbeiter» gegenüber?

Die «Arbeitswelt 4.0» droht für viele Mitarbeitende - ob jung oder alt - zu einem Schreckensszenario zu werden. Ständige Erreichbarkeit, steigender Leistungsdruck, lebenslanges Lernen und damit verbundene Zukunftsängste führen verstärkt zu Stress und psychologischen Erkrankungen.

Daraus resultieren in Deutschland über alle Branchen 107 Millionen Fehltage pro Jahr, die sich daraus ergebenden Produktivitätsverluste werden mit 12,2 Milliarden beziffert.²

«Die Qualität der Ausstattung stellt eine Wertschätzung gegenüber den Nutzern dar.»

Welche Möglichkeiten gibt es, Büroimmobilien auch in Zukunft nachhaltig zu gestalten?

Herrscht in den meisten existierenden Büroflächen noch eine weitgehende Monofunktionalität der Arbeitsplatzangebote vor, zeichnen sich innovative Büronutzungsstrategien durch vielfältige Arbeitsplatzszenarien aus. Diese können selbstbestimmt für unterschiedliche Tätigkeiten genutzt werden: Von teamorientierten Prozessen bis zur individuellen, hochkonzentrierten Arbeit Einzelner. Die ideale Form der Nutzung ist flexibel, doch kann auch ein Mix von individuell genutzten, fest zugewiesenen Arbeitsplätzen mit einem ausreichenden Angebot an Gemeinschaftsflächen für Kommunikation und Rückzug zum Erfolg führen.

Eine wesentliche Voraussetzung sind u. a. ausreichende Gebäudetiefen ab ca. 13,5 m, die eine Dreibundnutzung ermöglichen. Doch sind die Qualität der Ausstattung und die sich damit ausdrückende Wertschätzung gegenüber den Nutzern eine wichtige Voraussetzung für die Akzeptanz und einen langfristigen Erfolg neuer Bürokonzepte.

¹ Steelcase Global Report – Mitarbeiterengagement und Arbeitsplätze in aller Welt

² "Stress, Burnout, Depression - Die Politik reagiert hilflos auf die kranke Gesellschaft", Der Tagesspiegel vom 02.01.2019



Der Einzelhandel wird digitaler

Die Vernetzung mit der Online-Welt bietet dem Ladengeschäft Ergänzungsmöglichkeiten für ein perfektes Einkaufserlebnis.

Der stationäre Einzelhandel ist in Deutschland die Säule des Handels und verzeichnet nach wie vor Wachstumsraten. Allerdings wächst auch der Online-Handel stark, und viele Kunden nutzen immer häufiger die Bequemlichkeit des Einkaufens im Internet. Dieser Trend bietet Händlern Chancen zur Kundengewinnung und -bindung – wenn sie mit der Zeit gehen und ihr Angebot den Wünschen ihrer Kundschaft anpassen.

Grenzenlos frei

Die Lösung, um im Alter in vertrauter Atmosphäre einzukaufen.

Wohl kaum eine Branche wurde von der Digitalisierung so stark beeinflusst, wie der stationäre Einzelhandel. Konnte man sich in der Vergangenheit stets durch starke Beratungskompetenz auszeichnen, trifft man den Kunden heute häufig auf Augenhöhe – denn das Internet hat den Konsumenten im Kaufentscheidungsprozess schlauer gemacht.

Aber nicht nur Online-Preisvergleiche und Beratung ersetzende Bewertungssysteme stellen den Händler vor Ort vor Herausforderungen. Wer nicht aus Spaß an der Freude shoppen geht, sondern schlicht seine Einkäufe erledigen möchte, kann das zunehmend auch von zu Hause aus – per Klick, ohne Verkehrsstau und ohne überfüllte Läden.

Multi-Channel als Chance

Mit dieser Entwicklung sind jedoch auch große Chancen verbunden – wenn der Einzelhändler mit der Zeit geht und seinen Kunden das bietet, was sie erwarten. Denn viele Käufer bevorzugen nach wie vor das persönliche Gespräch mit einem Berater. Auch möchte man bestimmte Produkte gründlich in Augenschein nehmen, anfassen, aus- oder anprobieren, bevor man sie kauft.

Hier und dort, vor allem in den USA, lässt sich schon beobachten, wie einzelne Händler vor Ort mit der Zeit gehen und ihr Geschäftsmodell anpassen: Die Ladenfläche wird zum Showroom, digitale Screens ermöglichen das Stöbern im Sortiment. Das Shopping verläuft in angenehmer, wohl inszenierter Atmosphäre, die den Kunden anzieht und zum Verweilen einlädt. Unkompliziertes Bezahlen und die bequeme Lieferung nach Hause runden das Angebot ab.

Neue Zielgruppen für mehr Umsätze

Auch kann es sich für den Einzelhandel lohnen, unterschiedliche Zielgruppen auf verschiedene Art und Weise fokussiert anzusprechen. Einkaufen hat das Potenzial zum Event, wenn gezielt Aktionen für Gruppen wie beispielsweise Singles, Touristen oder auch Kaffeeliebhaber geplant werden.

Einer speziellen Zielgruppe, nämlich den Senioren, hat sich das Unternehmen MyHilda verschrieben. Sein Motto könnte lauten: Wenn der Kunde nicht mehr zum Produkt kommt bzw. kommen kann, kommt das Produkt eben zum Kunden. Dieses Beispiel zeigt, wie sich Online- und Offline-Handel auf eine Art verbinden lassen, von der beide

Seiten etwas haben, sowohl der Händler als auch der Kunde.

Für die Zukunft gilt: Der Zugang zum Kunden wird sich verändern (müssen), innovative Konzepte sind gefragt. Gleichzeitig darf man davon ausgehen, dass weder die Lust am Shopping noch die Notwendigkeit zum Einkaufen verschwinden werden. Ebenso wenig wie der stationäre Handel, vor allem in Innenstadtlagen.

Aus diesen Gründen investieren wir mit dem Living + Working auch weiterhin in diese Nutzungsart, wobei wir vor allem das «Nahversorgungs-Shopping» im Auge haben – ein Lebensmittelhändler als Magnet, den weitere Geschäfte für den täglichen Bedarf umgeben und ergänzen.

Unsere Einzelhandelsimmobilien
finden Sie

ab Seite 58



Interview mit Ralph Keller, Gründer und Initiator zum Projekt MyHilda

MyHilda definiert seniorengerechtes Online-Shopping neu. Es schafft ein barrierearmes und begleitetes Einkaufserlebnis für alle Bedürfnisse dieser Zielgruppe.

Amazon ist das größte Online-Kaufhaus der Welt, wo es wirklich (fast) alles gibt. Wird der stationäre Einzelhandel überflüssig? Und wozu benötigt man einen Dienst wie MyHilda?

MyHilda ist werbefreies Onlineshopping für 65+. Das Sortiment setzt nicht auf Masse, sondern ist auf die Anforderungen dieser Klientel zugeschnitten. Für nicht erklärungsbedürftige Alltagsprodukte ist der stationäre Einzelhandel nach wie vor die richtige Adresse, das gilt auch für Senioren. Für alles andere ist MyHilda die perfekte Ergänzung.

Was genau ist denn das «Innovative» an MyHilda? Welche Vorteile haben die Benutzer?

Bei MyHilda wird mit einem Berater persönlich besprochen, was eingekauft werden soll. Die Vertrauensperson ist integraler Bestandteil des Konzeptes. Die Auslieferung und ggf. auch Retouren übernimmt der MyHilda-Berater. MyHilda bietet zudem kuratiertes VR-Shopping an – DIE innovative Form, das Einkaufserlebnis nach Hause zu bringen.

Wie wird das Produkt schon angenommen?

Das Einkaufen mit dem Tablet wird gut angenommen. Aktuell beliefern wir 6 Senioren-Einrichtungen mit ca. 300 Kunden und lernen mit ihnen. Das Einkaufen mit der VR-Brille ist in der Prototypen-Phase. Usertests haben gezeigt, dass Ältere der neuen Technik aufgeschlossen gegenüberstehen. Das Kernproblem dieser Zielgruppe ist ja bekanntermaßen die Einsamkeit. Durch virtuelle Einkaufsrealitäten bringen wir die Außenwelt zu ihnen nach Hause.

Was sind die weiteren Pläne für MyHilda?

In Deutschland haben wir über 13.500 stationäre Senioreneinrichtungen und ebenso viele ambulante Dienste, die sich

bei Bedarf um die Generation «65+» kümmern. Da die demografische Entwicklung in den westlichen Industrienationen vielfach parallel verläuft, blicken wir auch über die Landesgrenzen hinaus.

Wir sehen VR-Shopping «in geübten Räumen» generell als gute Alternative zum zweidimensionalen Online-Shopping. Hier birgt sich sogar das Potenzial, Standards im Bereich VR-Shopping zu setzen.

«Für Alltagsprodukte ist der stationäre Handel die richtige Adresse. Für alles andere ist MyHilda die richtige Ergänzung.»

Wie sieht die Zukunft des stationären Handels aus?

Dieser wird auch in Zukunft seine absolute Daseinsberechtigung haben. Virtuelle Services wie MyHilda können es aber leisten, die Angebote zur nicht mehr ganz so mobilen Zielgruppe zu bringen und stellen daher eine sinnvolle Ergänzung dar. Über die erweiterten Services wie Einkaufsberater und virtuelle Realität können auch erklärungsbedürftige Produkte näher gebracht werden.

Es wird also auf eine Koexistenz und Wechselwirkung der Verkaufskanäle hinauslaufen.



Das clevere Immobilien- Portfolio

Die Bestandsimmobilien stehen für die ausgewogene Zusammensetzung, die der Living + Working seinen Anlegern verspricht.



Unsere Immobilien auf einen Blick*



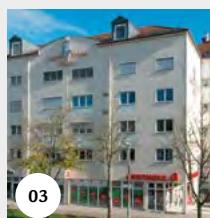
Alt-Wittenau I Gesundheit

Alt-Wittenau 32
Berlin



Alt-Wittenau II Gesundheit

Spießweg 11-15
Berlin



Castra-Regina-Center Gesundheit

Bahnhofsstraße 24
Regensburg



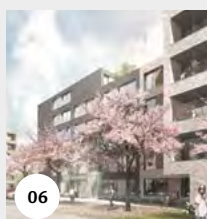
Vaartkom Gesundheit

Vaartkom 45/47
Leuven (Belgien)



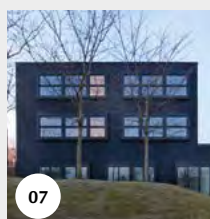
Prenzlauer Berg Wohnen

Schönhauser Allee 115
Berlin



Steimker Gärten Wohnen

Wolfsburg



ATROS Büro

Lindberghstraße 3
München



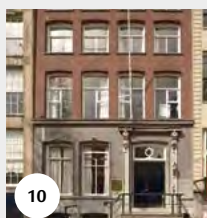
Cortenbergh Büro

Cortenbergh 107
Brüssel



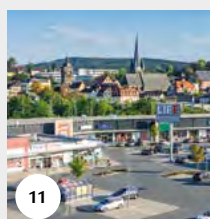
Herengracht I Büro

Herengracht 168
Amsterdam



Herengracht II Büro

Herengracht 282
Amsterdam



City Center «LIF.E» Einzelhandel

Mainau 4
Lichtenfels



CityPoint Einzelhandel

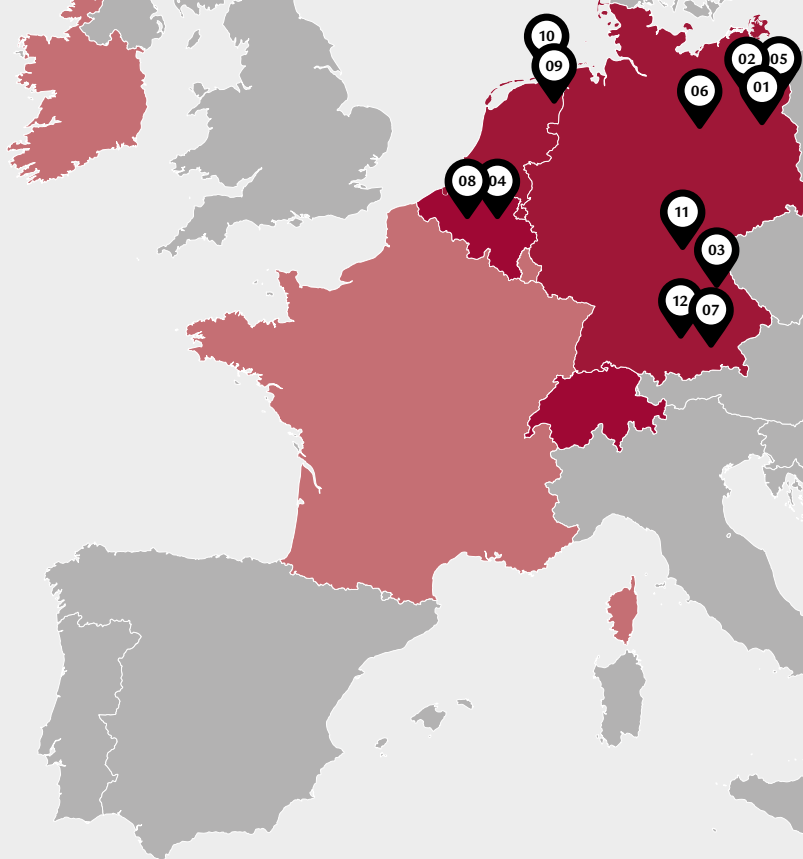
Schöngeisinger Straße 40
Fürstenfeldbruck

* Erworbene Immobilien inkl. Neubausvolumen; beinhaltet Objekte, die angekauft sind, bei denen der Nutzen-Lasten-Übergang (d. h. der Übergang auf das Fondsvermögen) noch bevorsteht.

Investments ausschließlich im europäischen Wirtschaftsraum und der Schweiz.

Stand: 11/2018

- Investitionsländer
- Zielfmärkte
- Perspektivische Investitionsmärkte



Länger selbstbestimmt leben – gemeinsam in sozialer und stadtnaher Gemeinschaft

*Diese Immobilie befindet sich im Berliner Ortsteil Alt-Wittenau.
Das Gebäude umfasst 47 seniorengerechte Wohnungen und
Aufenthaltsräume.*

📍 Alt Wittenau I, Berlin

Die im Norden Berlins, im Ortsteil Alt-Wittenau gelegene Immobilie wurde 2011 erbaut und lässt sich im breit diversifizierten Immobilienportfolio der Nutzungsart Gesundheit zuordnen. In Anbetracht des demografischen Wandels wurde hier in insgesamt 5.617 m² investiert. Die Wohnanlage

verfügt über eine sehr gute Verkehrsanbindung, sowohl mit dem Auto als auch mit den ÖPNV.

Die Immobilie ermöglicht ihren Bewohnern ein längeres selbstbestimmtes Leben in sozialer Gemeinschaft mit insgesamt 47 altersgerechten Wohnungen und Aufenthaltsräumen.

Ortskundig

Die Immobilie befindet sich Alt-Wittenau, einem Ortsteil des Berliner Bezirks Reinickendorf im Nordwesten der Stadt. Die Siedlungsstruktur weist eine gute Verkehrsanbindung sowie eine Anbindung zum ÖPNV auf und ist durch zahlreiche Grünflächen geprägt.

Highlights der Immobilie

*Die in Alt-Wittenau gelegene
Immobilie verfügt über zahlreiche
Highlights:*

- 47 Wohneinheiten mit 6 Stellplätzen
- Sehr gute Wohnlage im Norden von Berlin
- Top Verkehrsanbindung mit Auto und ÖPNV
- Seniorengerechte Wohnungen und Aufenthaltsräume
- Betreiber: Evangelisches Johannesstift





Highlights der Immobilie

Die in Berlin Reinickendorf gelegene Immobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- 57 seniorengerechte Wohnungen
- Sehr gute Wohnlage im Norden von Berlin
- Sehr gute Verkehrsanbindung mit Auto und ÖPNV

Aktiv das eigene Leben selbst gestalten – auch im höheren Alter

Diese Immobilie wird 2019 im Stadtteil Reinickendorf errichtet. Hierbei handelt es sich um ein Bauvorhaben mit 57 seniorengerechten Wohnungen.

Alt Wittenau II, Berlin

Die Immobilie wird im Jahr 2019 in Berlin-Reinickendorf erbaut und lässt sich der Nutzungsart Gesundheit zuordnen. Der demografische Wandel wird als Investitionschance bewertet, weshalb hier eine Investition in 6.244 m² erfolgt. Das Bauvorhaben wird künftig 57 seniorengerechte Wohnun-

gen umfassen und über eine sehr gute Verkehrsanbindung verfügen.

Die Bewohner finden hier in unterschiedlichen Lebenssituationen Unterstützung, um das eigene Leben auch im höheren Alter aktiv selbst zu gestalten.

Ortskundig

Die Immobilie befindet sich im Berliner Stadtteil Reinickendorf. Dieser im

Nordwesten der Stadt gelegene Bezirk ist flächenmäßig der fünftgrößte Berlins. Die Siedlungsstruktur weist eine sehr gute Anbindung an das Zentrum der Stadt auf und ist vorrangig durch Einfamilienhäuser, Wälder und Gewässer geprägt.



Highlights der Immobilie

Die in Regensburg gelegene Immobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- Investitionsstrategie Living + Working in einem Objekt
- Vereint ein Ärztehaus, eine Seniorenresidenz, Büro- und Geschäftsflächen sowie ein Hotel
- Exzellente Anbindung an den ÖPNV
- Historische Altstadt, welche zum UNESCO-Welterbe zählt, ist fußläufig erreichbar

Die Zukunft gehört den «All-ages-friendly-citys»

Das Castra-Regina Center wurde 1989 in Regensburg errichtet. Der Erwerb dieser Immobilie steht beispielhaft für die Multi-Real-Estate-Strategie des Immobilienfonds.

📍 Castra-Regina-Center, Regensburg

Das im Zentrum von Regensburg gelegene Objekt wurde 1989 erbaut. In dem fünfgeschossigen Gebäude befinden sich Praxisflächen für Ärzte, eine Klinik, eine Seniorenresidenz, ein Hotel, eine Apotheke sowie ein Reha-Zentrum auf insgesamt 19.266 m². Der nahe Parkplatz sowie der wenige Meter entfernte

Haupt- und Busbahnhof ermöglichen eine exzellente Verkehrsanbindung. Das Gebäude vereint die Investitionsstrategie des Living + Working in einem Objekt. Die in dem Gebäude vorhandenen Mieter ergänzen sich optimal.

Ortskundig

Das Castra-Regina Center befindet sich in der bayerischen Stadt Regensburg,

gelegen an der Donau im Südosten Deutschlands. Regensburg ist bekannt als «Stadt der kurzen Wege», charakterisiert von großflächigen Grünanlagen und großen Infrastrukturelementen.

Den demografischen Wandel als Investitionschance nutzen

Diese Immobilie wird 2019 im belgischen Leuven errichtet. Es handelt sich dabei um ein Bauvorhaben mit 111 Apartments, welche ein selbstbestimmtes Leben im Alter ermöglichen.

Vaartkom, Leuven (Belgien)

Der Neubau in der östlich von Brüssel gelegenen Stadt Leuven wird 2019 errichtet und lässt sich künftig der Nutzungsart Gesundheit zuordnen. Das ehemalige Industriegebiet entwickelt sich zu einem dynamischen und architektonisch modernen Stadtviertel. Investiert wird hier in ein Seniorenheim

mit 8.167 m², die sich auf 111 Apartments verteilen.

Mit der Investition in dieses Gebäude wird der demografische Wandel aufgegriffen und in den Living + Working integriert.

Ortskundig

Die Immobilie befindet sich in der östlich von Brüssel gelegenen Stadt Leu-

ven. Das Gebäude befindet sich am Ende der Leuener Altstadt an der Vaartkom, einem ehemaligen Binnenschifffahrtskanal. Die Verkehrs- und die ÖPNV-Anbindung weisen gute Infrastrukturelemente auf.



Highlights der Immobilie

Die in Leuven gelegene Immobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- *Hochwertige Ausstattung, renommierter Seniorenwohnheim-Betreiber mit langlaufendem Vertrag*
- *Zentrum von Leuven fußläufig erreichbar*
- *Attraktives Umfeld und Lage am neuen Yachthafen «Vaartkom»*
- *Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten im Quartier*



Highlights der Immobilie

Die in Prenzlauer Berg gelegene Immobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- *Wohn- und Gewerbeobjekt im Herzen Berlins*
- *Exzellente Anbindung an den ÖPNV*
- *Jugendstilgebäude in sehr begehrter Wohnlage*
- *Alle Wohneinheiten mit Balkon oder (Dach-)Terrasse*

Innovative Wohnkonzepte in Städten Mehr Menschen zieht es in die Metropole

Die Berliner Wohnimmobilie wurde 2012 umgebaut. Das Gebäude im Herzen von Prenzlauer Berg verfügt über 26 Wohnungen und zwei Ladeneinheiten.

📍 Schönhauser Allee 115, Berlin

Die im Zentrum von Berlin liegende Immobilie wurde 1905 errichtet und 2012 umgebaut. Mit dieser Investition in die Bereiche Wohnen und Arbeiten werden die Potenziale der Urbanisierung genutzt. Investiert wurde hier in 2.196 m² Wohnfläche und 343 m² Bürofläche, welche sich auf 26 Wohnungen und zwei Ladeneinheiten verteilen.

Aufgrund der zentralen Lage ist das Gebäude sehr gut an den ÖPNV angebunden.

Die Investition in das Gebäude, welches Wohn- sowie Gewerbeeinheiten beinhaltet, unterstützt die breite Anlagestrategie des Living + Working und erweitert das Immobilienportfolio langfristig.

Ortskundig

Die Immobilie befindet sich in Prenzlauer Berg, einem Ortsteil des Berliner Bezirks Pankow im Nordosten der Stadt. Die Siedlungsstruktur weist eine hervorragende Verkehrsanbindung auf und ist überwiegend von fünfgeschossigen Wohngebäuden in Blockbauweise geprägt.

Moderne Wohnkonzepte ermöglichen einen Nutzer-Mix für Jung und Alt

Die Steimker Gärten werden 2019 das neue Stadtquartier in Wolfsburg. Das Quartier verfügt über 100 hochwertige Wohnungen, welche Platz für Jung und Alt bieten.

Steimker Gärten, Wolfsburg

Mit den Steimker Gärten entsteht 2019 in Wolfsburg ein neues Stadtquartier im Grünen. Die Investition in dieses Quartier fokussiert vor allem ein generationsübergreifendes, innovatives Leben und somit einen attraktiven Nutzer-Mix für Jung und Alt. Investiert wird in ca. 14.000 m² Wohnfläche, wel-

che sich auf 100 Wohnungen verteilen. Realisiert wird das Projekt mittels einer KfW-Förderung.

Mit der Investition in die Steimker Gärten wird ein modernes und innovatives Wohnkonzept, welches die Vereinbarkeit von Wohnen, Arbeit und Freizeit ermöglicht, in den Living + Working integriert.

Ortskundig

Das Stadtquartier befindet sich am Strand von Wolfsburg. Wolfsburg ist ein junger und dynamischer Standort mit florierender Wirtschaft, verkehrsgünstiger und doch naturnaher Lage. Die Siedlungsstruktur ist aufgrund des Nutzer-Mixes äußerst vielfältig.



Highlights der Immobilie

Das Wolfsburger Neubaugebiet verfügt über zahlreiche Highlights:

- Innenstadtnahe Quartiersentwicklung
- Hochwertige Wohnungen im attraktiven Nutzer-Mix für Jung und Alt
- Energetisch hochwertige Bauausführung (KfW 55)
- KfW-Förderung

Flexible Raumnutzungskonzepte in attraktiven Städten

Die Münchner Büroimmobilie wurde 2016 revitalisiert. Das Gebäude im Norden des Wirtschaftsstandortes bietet viel Platz für flexible Raumkonzepte.

ATROS, München

Die im Norden von München liegende Immobilie wurde 2016 revitalisiert. Investiert wurde hier in eine Bürofläche von 8.196 m². Das Objekt bietet vor allem flexible Raumkonzepte und eine hohe Teilbarkeit der verschiedenen Flächen je nach Bedarf. Die stark nachgefragte Mikrolage des Objektes ermög-

licht anhaltend steigende Mieterträge. Die Anbindung des Stadtteils an das Zentrum ist vielseitig.

Die Immobilie ist von automobilaffinen Betrieben und weiteren Industrieunternehmen benachbart, woraus eine sehr gute wirtschaftliche Perspektive resultiert.

Ortskundig

Die Immobilie befindet sich in Schwabing-Freimann, einem Stadtbezirk der bayerischen Landeshauptstadt München im Norden der Stadt. Die Siedlungsstruktur weist eine gute Verkehrs- und ÖPNV-Anbindung auf und ist vorrangig durch den Dienstleistungssektor geprägt.

Highlights der Immobilie

Die in München gelegene Immobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- Umfangreich saniertes Gebäude mit modernen Loftbüros
- Multi-Tenant-Struktur
- Langer WALT (ca. 7,5 Jahre)
- Außergewöhnliche Architektur
- Flexible Raumkonzepte und hohe Teilbarkeit der Flächen (3 Einheiten pro Etage)





Highlights der Immobilie

Die in Brüssel gelegene Immobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- *Hohe Sichtbarkeit*
- *Prominente Lage direkt neben der Königlichen Militärakademie («Ecole Royale Militaire»)*
- *Gebäude eignet sich wegen der im EG und UG vorhandenen Veranstaltungsflächen auch für Repräsentationszwecke und wird für offizielle Veranstaltungen und Pressekonferenzen genutzt*

Europaweite Ausrichtung als Anlagestrategie Langfristige Weiterentwicklung

Dieses in Brüssel gelegene Bürogebäude erweitert das Immobilienportfolio und treibt die europaweite Ausrichtung voran.

📍 Cortenbergh 107, Brüssel

Die in Brüssel gelegene Immobilie wurde 1993 errichtet und 2014 modernisiert. Investiert wurde hier in eine Fläche von ca. 8.000 m². Das Immobilienobjekt ist voll vermietet. Der alleinige Mieter dieses Objektes ist die Rumänische Vertretung der Europäischen Union.

Das Büroobjekt erweitert als erste Investition in Belgien das Living + Working Immobilienportfolio und treibt die europaweite Ausrichtung des Fonds voran.

Ortskundig

Die Immobilie befindet sich im Brüsseler Büroviertel des Europäischen Parlaments, östlich des Stadtzentrums. Es

verfügt über eine gute ÖPNV- sowie Verkehrsanbindung und ist nur 500 Meter von der EU-Kommission entfernt. 127 Tiefgaragenstellplätze stehen Besuchern und Mitarbeitern der Botschaft zur Verfügung.



Highlights der Immobilie

Die im Herzen der Altstadt gelegene Büroimmobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- Erstklassige Lage an der Herengracht
- UNESCO Weltkulturerbe
- Fußläufige Entfernung vom Dam Square, Spui, City Center und Hauptbahnhof
- Beeindruckende Architektur, innen wie außen
- Wand- und Deckenmalereien von internationalem Rang
- Denkmalschutz
- Ausstattung: Aufzug, Konferenzräume, LED Beleuchtung, Klimaanlage, Glasfaser-Internet
- Personenaufzug (extrem selten innerhalb der Grachtenbauten)

Freiräume für mehr Innovationsfähigkeit Digitalisierung verändert die Arbeitsmodelle

Die in Amsterdam gelegene Büroimmobilie ermöglicht ein innovatives Arbeiten in herrschaftlicher Architektur, mitten im Zentrum der Altstadt.

Herengracht I, Amsterdam

Die im Kern von Amsterdam gelegene Immobilie diente im 17. und 18. Jahrhundert den Bürgermeistern als Residenz. Das Gebäude wurde 2017 umgebaut. Seitdem fungiert es als innovative Büroimmobilie vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung und den daraus resultierenden Anforderungen an zeitgemäße Arbeitsmo-

delle. Investiert wurde hier in insgesamt 1.213 m².

Diese Immobilie stellt im Living + Working ein modernes Bürogebäude dar, welches die Vielzahl verschiedenster Herausforderungen an zeitgemäße Arbeitsmodelle vereint.

Ortskundig

Die Immobilie befindet sich an einer der meistbesuchten Grachten Amster-

dams, im Herzen der Altstadt. Das Gebäude ist fußläufig zum Hauptbahnhof, dem Dam und dem Rembrandt-Platz sowie dem Amsterdam Museum gelegen. Die Siedlungsstruktur ist geprägt von prächtigen Bauten und einer guten Verkehrs- und ÖPNV-Anbindung.

Digitalisierung fordert flexible Bürokonzepte Coworking-Flächen erobern die Büromärkte

Die im Zentrum Amsterdams gelegene Immobilie bietet viel Platz für moderne und individuelle Bürokonzepte.

📍 Herengracht II, Amsterdam

Das traditionelle Amsterdamer Kanalhaus aus dem 17. Jahrhundert wird laufend modernisiert. Im breit diversifizierten Portfolio des Living + Working lässt sich diese Immobilie der Nutzungsart Büro zuordnen. Investiert wurde hier in insgesamt 1.213 m² in erstklassiger Lage an der Herengracht.

Das unter Denkmalschutz stehende Gebäude bettet sich mit dem zeitgemäßen Bürokonzept optimal in den Living + Working ein und trägt maßgeblich zur Stabilität bei.

Ortskundig

Die an der Herengracht, eine der bekanntesten Grachten Amsterdams, gelegene Immobilie befindet sich in einer

absoluten Toplage innerhalb der Stadt. Die Siedlungsstruktur ist geprägt von prächtigen Bauten sowie einer guten Verkehrsanbindung und einer optimalen Anbindung an den ÖPNV.



Highlights der Immobilie

Die auf der Herengracht gelegene Büroimmobilie verfügt über zahlreiche Highlights:

- Traditionelles Amsterdamer Kanalhaus aus dem 17. Jahrhundert
- Erstklassige Lage an der Herengracht
- Fußläufige Entfernung vom Dam Square, Spui, City Center und Hauptbahnhof
- Öffentlicher PNV in direkter Umgebung
- Beeindruckende Architektur, innen wie außen
- Überaus attraktiver Gesamteindruck
- Denkmalschutz

Einkaufserlebnis für die ganze Familie Den Kunden in den Mittelpunkt stellen

Das City Center «LIF.E» wurde 2012 in Lichtenfels erbaut. In dem Objekt befinden sich 20 Einzelhandelsflächen, welche seit der Eröffnung durchgehend vollvermietet sind.

📍 City Center «LIF.E», Lichtenfels

Mit dieser Immobilie entstand 2012 eine attraktive Einkaufsmöglichkeit zwischen Bamberg und Coburg. Im Portfolio des Living + Working lässt sich diese Immobilie der Nutzungsart Einzelhandel zuordnen. Investiert wurde hier in über 15.000 m² Nutzungsfläche mit 500 angebunden Park-

plätzen. Als Ankermieter sind unter anderem Edeka, Aldi und Media Markt sowie weitere Mode-Anbieter vertreten.

Mit der Investition in das City Center «LIF.E» wird eine Immobilie in den Living + Working integriert, welche aufgrund der breiten Angebotsvielfalt eine stabile Grundlage für den Fonds bildet.

Ortskundig

Das City Center «LIF.E» liegt in der Region Oberfranken und gilt als attraktive Einkaufsmöglichkeit in der Region. Direkt vor dem Center stehen mehr als 500 Parkplätze zur Verfügung. Die Anbindung an den ÖPNV und an die A73 ist hervorragend.



Highlights der Immobilie

Das City Center «LIF.E» verfügt über zahlreiche Highlights:

- *Lichtenfels liegt in Oberfranken*
- *Das LIF.E City Center ist ein etabliertes Nahversorgungszentrum*
- *Großer Parkplatz mit mehr als 500 Stellplätzen*
- *Ankermieter sind unter anderem Edeka, Aldi und Media Markt*



Highlights der Immobilie

Das Citypoint Nahversorgungszentrum verfügt über zahlreiche Highlights:

- Fürstenfeldbruck liegt ca. 25 km westlich von München
- Das Citypoint ist ein etabliertes innerstädtisches Nahversorgungszentrum
- Tiefgarage mit 179 Stellplätzen
- Ankermieter sind Aldi, Rossmann sowie AEZ

Angebotsvielfalt mit Fachmarktzentren Auch in Zeiten der Digitalisierung gefragt

Das Citypoint Nahversorgungszentrum wurde 2009 in der Metropolregion München erbaut. Das Gebäude verfügt über zahlreiche Ankermieter, welche Stabilität gewähren.

Citypoint, Fürstenfeldbruck

Das Citypoint Nahversorgungszentrum wurde 2009 erbaut. Es verfügt über eine Fläche von mehr als 7.500 m² und lässt sich der Nutzungsart Einzelhandel zuordnen. Als Ankermieter sind Aldi, Rossmann sowie AEZ im Objekt ansässig. In dem Objekt befinden sich außerdem eine Apotheke, mehrere

Büros und Praxisflächen sowie eine abgeschlossene Tiefgarage mit 179 Stellplätzen.

Die Immobilie stellt ein etabliertes Nahversorgungszentrum dar, welches sich aufgrund der Angebotsvielfalt und der daraus resultierenden Anziehungskraft besonders gut in den Living + Working integriert.

Ortskundig

Das Citypoint Nahversorgungszentrum liegt in Fürstenfeldbruck. Die Stadt ist Teil der Metropolregion München und profitiert von der Bekanntheit als Klosterkirchen-Standort und der ganzjährigen touristischen Anziehungskraft. Der S-Bahnhof befindet sich in fußläufiger Entfernung zum Objekt.

Jahresrückblick des Fondsmanagements

Das Management blickt zurück auf ein erfolgreiches Jahr des Living + Working.

Der offene Publikumsfonds Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working ist weiter auf Erfolgskurs: Bis zum 31. Dezember 2018 wurden insgesamt zwölf Immobilien mit Verkehrswerten von rund 279 Mio. Euro für den Fonds notariell beurkundet.

Mit der Ende Juli 2018 erfolgten Investition in Belgien mit einem Verkehrswert von 38,7 Mio. Euro hat der Fonds mittlerweile Immobilien in drei verschiedenen Ländern erworben und verfügt damit bereits rund zwei Jahre nach Auflage über ein nach Nutzungsarten und regionaler Zusammensetzung gut diversifiziertes Portfolio.

12 Immobilien

Allen Ankäufen lag der bewährte Investmentprozess der Swiss Life-Gruppe zu Grunde. Dieser stellt insbesondere sicher, dass die ausgesuchten Immobilien den Investitionskriterien des Fonds entsprechen. Besonderes Augenmerk richtet sich dabei auf die Immobilienqualität, die Vermietbarkeit der Objekte an sich und die aktuelle Vermietungssituation, die derzeit insgesamt eine sehr gute Quote von 98 % aufweist. Um diesen Wert stabil zu halten und noch zu verbessern, stehen auch die Aktivitäten im Bereich des Asset Managements im Fokus. Mit einer BVI-Rendite von 3,6 % zum Jahresende konnte die Rendite des Fonds die Erwartungen übertreffen.

Verkehrswert
rd. **249 Mio. €**

Der Vertriebsstart des Fonds erfolgte im Juli 2017. Der kontinuierlich steigende Mittelzufluss bildet – neben der Kapitalzusage der Swiss Life AG über insgesamt 200 Mio. Euro – die Basis für den Aufbau des angestrebten europäischen Fondsportfolios. Dabei ist das europäische Netzwerk von Swiss Life Asset Managers essenziell. Die Ländereinheiten von Swiss Life Asset Managers agieren dabei jeweils lokal auf den von ihnen betreuten Märkten. So stellen sie dem Fondsmanagement die für den Portfolioaufbau erforderliche Expertise und Marktdurchdringung zur Verfügung.



Scope Analysis, das führende europäische Unternehmen zur Bewertung von Fonds und Asset Managern, hat den Living + Working unter die Lupe genommen und kommt zu einem erfreulichen Ergebnis: Mit einem vorläufigen Ranking von (P) a+ (AIF) wird die bisherige Ankaufspolitik positiv bewertet. Außerdem wird dem Fonds eine konsequente Umsetzung der sektoralen Diversifikation bescheinigt. Auch die über den geplanten Zielwert hinausgehende Rendite von 3,6 % wurde gewürdigt.

Aus dem vorläufigen Rating wird ein finales, sobald der Fonds zwei Geschäftsjahre vollständig abgeschlossen hat.

Vermietungsquote **98 %**

Das Interesse am Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working steigt kontinuierlich. Dies spiegelt sich im anhaltenden Wachstum der Anzahl der Vertriebspartner wider. Für den steigenden Absatz von Anteilscheinen wurden somit die geeigneten Voraussetzungen geschaffen. Die bisherige Entwicklung seit Vertriebsstart stimmt uns zuversichtlich, im kommenden Geschäftsjahr die Mittelzuflüsse weiter so zu etablieren, dass der Fonds zukünftig in einem ähnlichen Tempo wie bisher wachsen kann.

Die innovative Zielallokation, mit einem hohen Anteil an Wohn- und Gesundheitsimmobilien neben den sonst üblichen Nutzungsarten Büro und Einzelhandel, überzeugt in den Vertriebsgesprächen. Zudem zeigen die erfolgten Ankäufe die Leistungsfähigkeit unserer Organisation und die Verlässlichkeit bei der Einhaltung der gesteckten Ziele.

BVI-Rendite 3,6 %

Der Aufbau des Fondsportfolios mit dem Ziel einer nach Nutzungsarten und Regionen stark diversifizierten Zielallokation wird die kommenden zwei bis drei Fondsgeschäftsjahre weiterhin prägen. Vier Faktoren spielen dabei eine zentrale Rolle: die konsequente Fortsetzung der Ankaufs- und Asset-Managementpolitik, der weitere Ausbau des Fondsvertriebs, die effiziente Administration des Fonds sowie das Risikomanagement. Entsprechend richtet die Geschäftsführung die Gesellschaft aus.



Christine Bernhofer / Geschäftsführerin



Bernd Wieberneit / Geschäftsführer



Martin Eberhardt / Geschäftsführer



Ausblick

Der Offene Immobilienfonds Swiss Life Living + Working hat einen erfolgreichen Marktstart absolviert. Wie es in der Zukunft weitergeht.

Vergleicht man den Aufbau des Fonds mit der Errichtung eines Hauses, können wir festhalten, dass wir ein solides Fundament geschaffen haben. In den nächsten Monaten kümmern wir uns nun – bildlich gesprochen – darum, das Erdgeschoss auszubauen. Hierfür folgen wir der bewährten Strategie: innovative Diversifizierung bei internationaler Expansion.

Konkret heißt dies, dass wir noch stärker über die deutschen Grenzen hinausschauen und attraktive Immobilien in den europäischen Kernmärkten erwerben wollen. Die Nutzungsarten Wohnen, Büro/Gewerbe, Gesundheitsimmobilien und Einzelhandel werden dabei ausgewogen im Fondsportfolio vertreten sein, getreu unseres Anspruchs «Living + Working». Denn in diesen Bereichen wird in Zukunft die Nachfrage nach geeigneten Immobilien weiterhin hoch sein – was für anhaltend gute Renditechancen spricht.

Wir wollen entsprechend die erfolgreiche Asset- und Managementpolitik fortführen, den Fondsvertrieb weiter ausbauen, die Effizienz bei der Administration steigern und die Risiken erfolgreich managen. Unter dem Strich helfen uns diese Maßnahmen bei der Erreichung unserer Ziele: stabile Werte schaffen, den Bedürfnissen der Menschen nach attraktivem Wohnraum für viele Lebenssituationen Rechnung tragen und für unsere Anleger dauerhaft eine attraktive Rendite erwirtschaften. Oder, um im Bild zu bleiben: Ein Haus errichten, das seinen Bewohnern auf Jahre hinaus Freude macht.

Chancen

- In solide Immobiliensachwerte investieren, die weniger inflationsgefährdet sind als viele andere Anlageformen.
- Stabile Erträge bei geringen Wertschwankungen im Vergleich zu vielen anderen Anlageformen.
- Grundsätzlich börsentägliche Ausgabe neuer Anteile – schon mit kleinen Sparraten regelmäßig in große Immobilien investieren.
- Nach der Anlaufphase ist eine breite Risikostreuung der Immobilien über Länder, Standorte, Nutzungsarten und Mieter geplant.
- Nach Einhaltung einer zweijährigen Mindesthaltefrist und unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 12 Monaten können Anteile zurückgegeben werden. Die Rücknahme erfolgt vorbehaltlich einer Rücknahmeaussetzung börsentäglich.
- Steuerliche Vorteile durch einen teilweise steuerfreien Teil der Erträge möglich.

Risiken

- Immobilien unterliegen Wertschwankungen. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein Indikator für die Zukunft.
- Es bestehen übliche Immobilienrisiken wie schlechte Vermietbarkeit, mangelnde Zahlungsfähigkeit der Mieter, Projektentwicklungsrisiken oder Verschlechterung der Lagequalität.
- Während der zweijährigen Mindesthaltefrist und der 12-monatigen Kündigungsfrist kann der Anteilwert sinken. Der Rücknahmepreis kann niedriger sein als der Ausgabepreis oder der Rücknahmepreis zum Zeitpunkt der Kündigung. Anleger können auf geänderte Rahmenbedingungen (z. B. fallende Immobilienpreise) nur verzögert reagieren.
- Die Anteilrücknahme kann ausgesetzt werden, ggf. bis hin zur Auflösung des Fonds durch Veräußerung sämtlicher Vermögensgegenstände. Der den Anlegern zustehende Erlös nach Abwicklung kann erheblich unter dem investierten Kapital liegen.

Bei vorstehender Übersicht handelt sich um eine zusammengefasste Darstellung der wesentlichen Chancen und Risiken. Weitere Informationen, insbesondere eine ausführliche Beschreibung der Risiken sowie Erläuterungen zur steuerlichen Behandlung der Fondsanteile finden Sie im Verkaufsprospekt und in den Wesentlichen Anlegerinformationen. Anlegern und am Erwerb von Anteilen Interessierten wird ausdrücklich empfohlen, diese Informationen zu lesen und ggf. einen Anlage- und/oder Steuerberater zu konsultieren, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Fondsdaten auf einen Blick

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Fondsname	Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working
ISIN	DE000A2ATC31
WKN	A2ATC3
Fondsart	Offener Immobilienfonds
Auflegungsdatum	22.12.2016
Geschäftsjahr	01.07. - 30.06.
Fondswährung	Euro
Ausgabeaufschlag	bis zu 5 %
Ertragsverwendung	ausschüttend
Ausschüttung	jährlich
Verwaltungsvergütung	1 %

Hinweis: Der Fonds darf seine liquiden Mittel zu mehr als 35 % des Fondsvermögens in Wertpapiere anlegen, die von der Bundesrepublik oder einem der Bundesländer ausgegeben wurden.

Scope Award für den besten Product Launch

In der Kategorie Product Launch hat der neue Immobilienfonds Living + Working die Jury überzeugt und den Scope Award gewonnen.



Scope Rating von (P) a+ (AIF)

Scope bestätigt dem Living + Working ein solides Risiko-Rendite-Profil und bewertet die konsequente Umsetzung der sektoralen Diversifikation und die damit verbundene Ankaufspolitik positiv.



Mehr Informationen zum Rating erhalten Sie unter www.livingandworking.de



Online ansehen

*Der Immobilienfonds der
neusten Generation*

Generation Innovation

*Swiss Life REF (DE) European
Real Estate Living and Working*

Wichtiger Hinweis:

Diese Unterlage wurde zu Werbezwecken erstellt.

*Swiss Life Kapitalverwaltungs-
gesellschaft mbH*

*Jahnstraße 64
63150 Heusenstamm
Tel. +49 6104 6487 123
Fax +49 6104 6487 499*

*kontakt-kvg@swisslife-am.com
www.livingandworking.de*