

Oktober 2018

# Insights

Real Estate



SwissLife  
Asset Managers



**Top-Standorte im regionalen Büromarkt –**  
thematischer Ansatz zur Identifikation von Chancen in Grossbritannien

**Paneuropäische Hotelstrategie –**  
breite Diversifikationsmöglichkeiten im europäischen Markt

**Gemeinsam sind wir stärker –**  
neu bei uns: die BEOS AG

# Inhalt

## 3

### Makroökonomie

Konjunkturabschwächung  
führt zu intensiver Suche nach  
Ertragsmöglichkeiten

## 4

### Paneuropäische Hotelstrategie

Risikominimierung: hohe geografische  
und Produktdiversifikation im  
europäischen Markt

## 6

### Betreutes Wohnen in Deutschland

Eigene Wohnung mit Zusatzleistungen –  
ein Trend der alternden Gesellschaft

### Gemeinsam sind wir stärker

Neu bei uns: die BEOS AG

## 8

### Strategien im fortgeschrit- tenen Immobilienzyklus

Wie weiterhin profitabel in der  
Schweiz investieren?

## 10

### Top-Standorte im regionalen Büromarkt

Thematischer Ansatz zur Identifikation  
von Chancen in Grossbritannien



## Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Der Kreis schliesst sich – wir scheinen das Spätstadium des Konjunkturzyklus erreicht zu haben. Investoren suchen deshalb nun nach profitablen Nischen.

In dieser Insights-Ausgabe nehmen wir einige dieser Nischen unter die Lupe: Sie erfahren mehr über die Chancen der Risikodiversifikation im europäischen Hotelsektor in Gateway-Städten. In Deutschland steigert die alternde Gesellschaft das Bedürfnis nach selbständigem Wohnen im Alter, was eine nachhaltige Nachfrage bietet. In der Schweiz untersuchen wir sichere Cashflow-Rendite-Strategien, die zum aktuellen Markt passen. Und unser UK-Team erklärt uns seinen thematischen Ansatz bei der Suche nach Top-Lagen im regionalen Büromarkt sowie die künftigen Erfolgsfaktoren.

Wir freuen uns ausserdem, Ihnen unser neues Mitglied, die BEOS AG, vorzustellen und Ihnen aufzuzeigen, wie wir gemeinsam Marktchancen nutzen wollen.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre und neue Insights zu den aktuellen Markttrends.

Stefan Mächler  
Group Chief Investment Officer

# Konjunkturaufschwung hat den Zenit überschritten

Die Dynamik in den europäischen Volkswirtschaften und in den Immobilienanlagemärkten nimmt ab. Dies führt zu einer intensiven Suche nach Ertragsmöglichkeiten.

Francesca Boucard, Economist Real Estate, Swiss Life Asset Managers

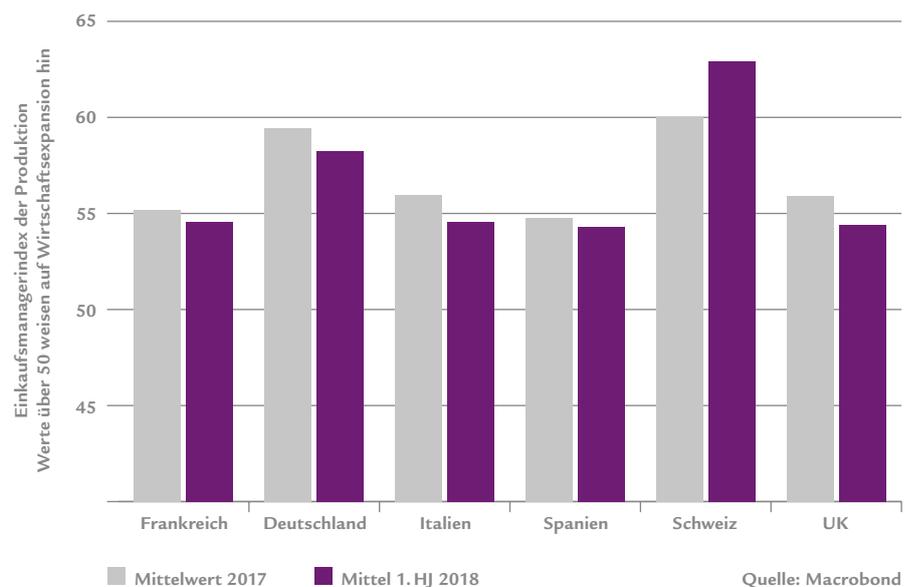
In Europa verzeichnete die Wirtschaft infolge des synchronen globalen Aufschwungs von Ende 2016 bis Ende 2017 aussergewöhnlich hohe Wachstumsraten. Seit Anfang 2018 ist nun aber eine Wachstumsabschwächung das grosse Thema. Während der Unternehmergeist durch protektionistische Streitigkeiten gedämpft wird und der Konjunkturabschwung anhält, dürften die Wachstumsraten jedoch bis weit ins Jahr 2019 über dem Potenzial liegen. Eine Ausnahme ist Grossbritannien: Das Wachstum war hier im ersten Quartal nur schwach und wird wohl unter sein Potenzial sinken. Gleichzeitig ist die Konsumentenstimmung in der Eurozone nach wie vor gut, die Arbeitsmärkte erholen sich und der Lohndruck nimmt in einigen Ländern zu.

Die Dynamik schwächt sich nicht nur in den Volkswirtschaften ab, sondern auch in den europäischen Immobilienanlagemärkten. Hier ist die Unsicherheit etwas grösser, weil der Zyklus schon recht weit fortgeschritten ist und die Anleger

## Wachstumsraten wohl bis weit ins Jahr 2019 über dem Potenzial

immer unsicherer werden, wohin sich die Dynamik bewegt. Insgesamt ist das Marktumfeld für Immobilien jedoch weiterhin

### Konjunkturdynamik nimmt ab



positiv. Das Investitionsvolumen war Anfang 2018 zunächst moderat, dürfte aber dieses Jahr auf dem Niveau der Vorjahre liegen, da der Mangel an alternativen Anlagen, der relativ hohe Risikoaufschlag und die wirtschaftlichen Fundamentaldaten die Nachfrage stützen.

Dennoch erwarten wir angesichts des weit fortgeschrittenen Zyklus ein beschränktes Potenzial bei der Wertänderungsrendite. In diesem Umfeld verlagert sich der Fokus der Anleger zunehmend auf alternative Sektoren und ertragsstarke Immobilien. So wird der Gesundheitssektor

aufgrund des demografischen Wandels interessant oder Städte mit Tourismuspotenzial. Auch beliebt sind regionale Städte, deren Attraktivität unter anderem durch Veränderungen in der Infrastruktur und der Erreichbarkeit sowie durch eine steigende Lebensqualität zunehmen dürfte. ■

3. September 2018

# Gründe für eine paneuropäische Hotelstrategie

Bei der Portfoliomodellierung wird klar ersichtlich, warum eine Hotelstrategie Teil der mittel- bis langfristigen Asset Allocation sein sollte. Eine Investition im europäischen Hotelsektor ermöglicht eine breite geografische Abdeckung und grosse Diversifikationsmöglichkeiten – beides sind zentrale Faktoren der Risikominimierung.

Beatrice Guedj, Head of Research & Innovation, Swiss Life REIM (France)

2017 war für den internationalen Tourismus ein weiteres Rekordjahr. Eurostat zufolge besuchten von den 1,323 Mrd. erfassten Touristen 51% Europa. Das Identifizieren von strukturellen Treibern kann eine Out-performance generieren.

In Europa befinden sich viele Hot-spot-Städte an historischen und/oder sonigen Orten. Dies resultiert in einer breiten geografischen Diversifikation bei der Tourismuskonsumnachfrage und den Ertragsquellen. Durch den europäischen und internationalen Handel nehmen die Geschäftsreisen zu. Deutschland als eines der grössten Exportländer ist eine der Hauptdestinationen. Sich auf den Freizeittourismus- und den Geschäftsreisemarkt in den grössten Ländern Europas (den «Big 4» Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien) zu konzentrieren, ist deshalb eine clevere Diversifikationsstrategie. Diese Länder machen fast 60% der Geschäfts- und Freizeitübernachtungen von Nicht-EU-Besuchern in sowohl kleinen und mittleren als auch grossen Hotels unterschiedlicher Sterne-Kategorien aus. Unser Research zeigt die geringe Korrelation der Übernachtungen zwischen diesen Märkten: 0,49 zwischen Frankreich und Deutschland, 0,50 zwischen Deutschland und Spanien und 0,12 zwischen Frankreich und Spanien. Eine optimale Strategie würde auf die grössten Städte der «Big 4» abzielen, da die

geringe Korrelation zwischen diesen Märkten das Risiko diversifiziert und die Volatilität der Erträge gering hält.

## Strukturelle Treiber: Mitläufer-effekt von europäischen Städten

Der Tourismus in Europa nimmt seit 2014 zu, was auf die globale Konjunkturerholung und den strukturellen Wandel durch die

Terrorgefahr zurückzuführen ist. Frankreich war mit seinen fast 89 Mio. Besuchern 2017 das beliebteste Reiseziel. Das Land ist nicht nur eine wichtige Destination für Geschäftsreisen, sondern bietet auch Städte wie Paris, die die Besucher mit Geschichte, Romantik und Savoir-vivre in den Bann ziehen. Betrachtet man die Tourismuskonsumintensität gemessen an der Anzahl Besucher

Best Western Premier Opéra Faubourg, Paris



Quelle: Swiss Life REIM (France)

## Eine paneuropäische Hotelstrategie bietet eine hohe geografische und Produktdiversifikation, was für die Risikominimierung und stabile langfristige Renditen zentral ist.

pro Einwohner, ergibt sich folgendes Bild: 18 in Paris im Vergleich zu einem Durchschnitt von 5,4 in Frankreich. Bei den Übernachtungen ist Spanien mit fast 300 Mio. Besuchern am beliebtesten: 70% der gesamten Übernachtungen verteilen sich dabei auf die Kanarischen Inseln, die Balearen und Katalonien mit einer Tourismusintensität von 22 in Palma und 12 in Barcelona.

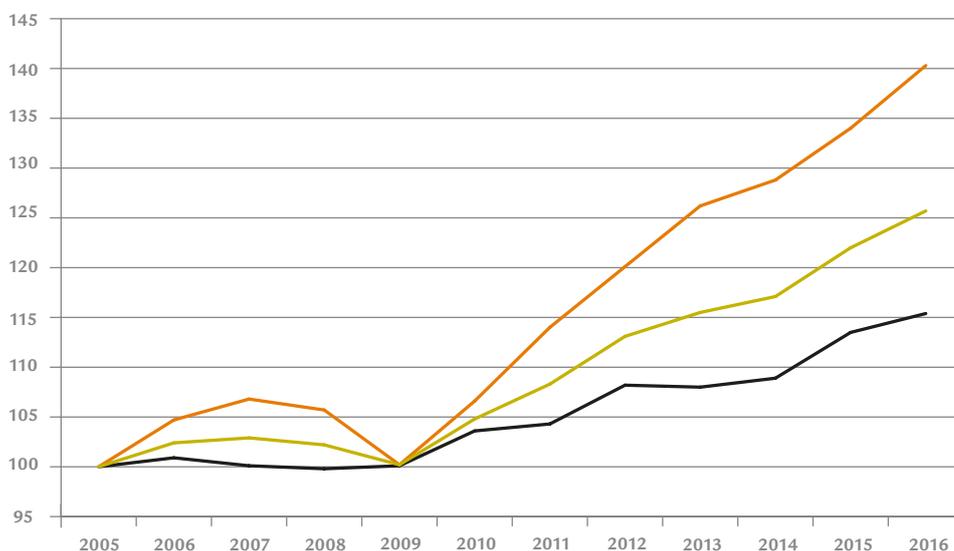
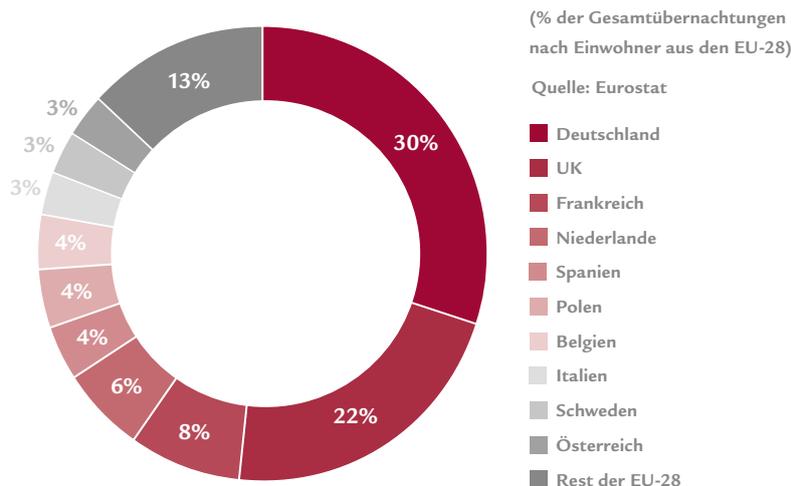
Italien mit seinen Geschäfts- und Freizeitmetropolen in Mailand, Rom oder Florenz belegt mit 200 Mio. Übernachtungen den zweiten Platz. Florenz ist bei der

Tourismusintensität mit 24 Besuchern in Italien die Nummer eins und schlägt Rom (9,1) und Mailand (7,3) um Längen. Deutsche Städte überzeugen durch ihre Geschäftsausrichtung, dementsprechend hoch ist die Intensität des Geschäftstourismus: 12 Besucher pro Einwohner in Frankfurt, 9,8 in München und 8,7 in Berlin. Die Anzahl einheimischer und ausländischer Besucher ist der wirtschaftlichen Führungsposi-

tion Deutschlands zuzuschreiben.

Aus unserer Sicht wird Europa sowohl bei den Tourismus- als auch bei den Geschäftsreisen auf dem ersten Platz bleiben. Investitionen in eine paneuropäische Strategie mit Ausrichtung auf die Hotspot-Städte der «Big 4» zur Optimierung der Diversifikation sind nicht nur sinnvoll, sondern auch machbar. ■

Anteil der Übernachtungen im Ausland nach Einwohner 2016



Entwicklung der Gesamtübernachtungen in den EU-28, 2005–2016

# Alternde Gesellschaft steigert Nachfrage nach betreutem Wohnen

Mit zunehmendem Alter sind Senioren oft weniger in der Lage, selbständig in der eigenen Wohnung zu leben, benötigen aber auch nicht die umfassende Versorgung in einem Pflegeheim. Einrichtungen für betreutes Wohnen bieten die Möglichkeit, in einem privaten Haushalt zu leben und bei Bedarf auf Dienstleistungen zurückzugreifen. Angesichts unserer alternden Gesellschaft überrascht es nicht, dass die Nachfrage steigt.

Andri Eglitis, Head of Research, Corpus Sireo

Durch die Verbindung von Wohnen und Pflege bleiben die Bewohner von betreutem Wohnen unabhängig und können im Bedarfsfall Haushalts- oder Pflegedienste in Anspruch nehmen. Zudem bieten kombinierte Einrichtungen für betreutes Wohnen und Pflegeheime ihren Bewohnern oft die Gelegenheit, die Nutzung von Dienstleistungen ihren veränderten Bedürfnissen anzupassen, ohne dass sie

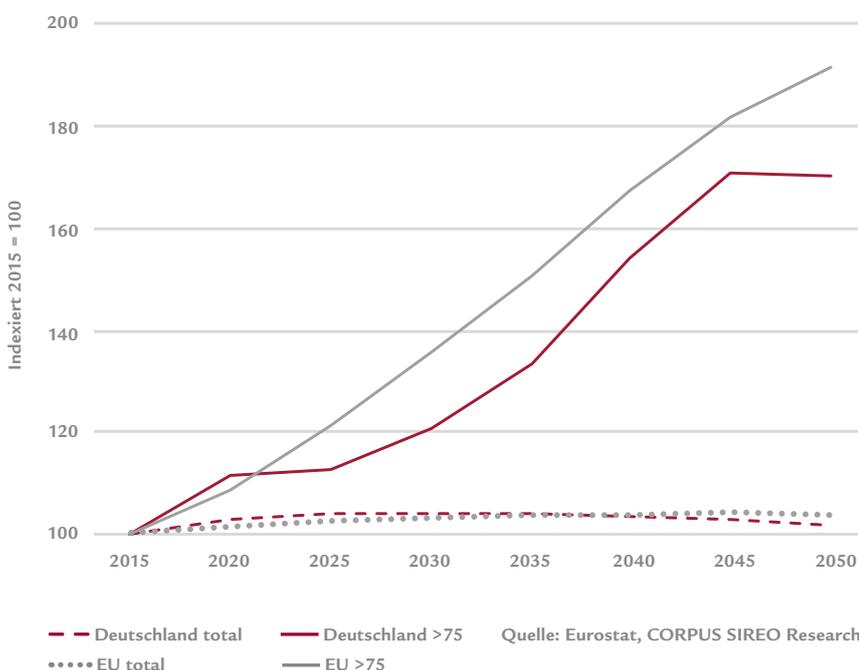
umziehen und sich an ein neues Umfeld gewöhnen müssen.

## Prognostizierter Anstieg der Nachfrage: 70% bis 2050

Die steigende Nachfrage nach betreutem Wohnen ist auf die zunehmende Anzahl älterer Menschen infolge des demografischen Wandels, den Mangel an altersgerechtem Wohnraum und den Wunsch der

Senioren nach einem selbstbestimmten Leben in der eigenen Wohnung zurückzuführen. In Deutschland lag die Anzahl der über 75-Jährigen, wegen ihrer zunehmenden gesundheitlichen Einschränkungen die Hauptzielgruppe von betreutem Wohnen, 2015 bei rund 8,6 Mio. und wird bis 2030 um fast 2 Mio., bis 2050 um 70% oder 6 Mio. zunehmen – ein deutlicher Anstieg, der in der gesamten EU noch markanter sein dürfte.

## Zunahme der Anzahl Senioren in Deutschland und Europa



## Enormes Angebotsdefizit als Chance

Gleichzeitig ist das Angebot von betreutem Wohnen beschränkt: Der aktuelle Flächenbestand liegt geschätzt bei rund 350 000 Einheiten, die Nachfrage beträgt jüngsten Berechnungen von Prognos zufolge mindestens 500 000 Wohnungen. Auch konservativ geschätzt werden bis 2030 ca. 20% zusätzliche Einheiten benötigt. Die tatsächliche Nachfrage dürfte aber viel höher sein. Umfragen des Sozio-oekonomischen Panels, einer repräsentativen Studie bei Privathaushalten, zeigen, dass die meisten pflegebedürftigen Menschen nicht in barrierefreien Wohnungen leben. Bei rund 12 Mio. Haushalten mit Senioren, von denen ca. 25% gesundheitlich eingeschränkt sind, besteht ein Bedarf an rund 2,9 Mio. altersgerechten Wohnungen. Der Anteil barrierefreier Wohnungen wird auf 1 bis 5% der 42 Mio. Wohnungen in Deutschland ge-

schätzt. Bei einem Anteil von 3% ergäbe dies einen aktuellen Bestand von ca. 1,3 Mio. Wohnungen – oder ein Defizit von 1,6 Mio. Einheiten, welches bis 2030 analog der steigenden Anzahl Seniorenhaushalte auf rund 2,5 Mio. wachsen dürfte. Diese Zahlen zeigen weitere Chancen für das Segment betreutes Wohnen auf.

**Betreutes Wohnen als gewünschte, selbstbestimmte Lebensform**

Umfragen zur gewünschten Wohnform im Alter zeigen, dass ein eigenes Heim bevorzugt wird, man aber auch bereit ist, in eine neue, externe Einrichtung wie betreutes Wohnen zu ziehen. In beiden Fällen ist ein eigenständiges Leben möglich, aber betreutes Wohnen dürfte attraktiver sein, da es einen Umzug in eine kleinere

Wohnung mit Zusatzleistungen ermöglicht und so hohe Kosten für einen seniorengerechten Umbau der eigenen Wohnung vermieden werden können. Deshalb

ist mittelfristig eine deutlich höhere Nachfrage nach dieser Wohnform zu erwarten. ■

Potsdam Burgstrasse, betreutes Wohnen



Quelle: CORPUS SIREO Real Estate

**Neu bei uns: die BEOS AG**

**«Gemeinsam können wir Marktchancen noch schneller und umfassender nutzen.»**

*Interview mit dem Vorstand der BEOS AG Hendrik Staiger, Dr. Christoph Holzmann, Jan Plücker, Holger Matheis, Martin Czaja*

Ende Juni 2018 gaben wir den Erwerb von BEOS bekannt, dem führenden Investment-Manager von Unternehmensimmobilien in Deutschland. Der Erwerb steigert das Wachstumspotenzial beider Unternehmen und unterstreicht die Ambition von Swiss Life Asset Managers, ihr Immobiliengeschäft weiter auszubauen.

**Bitte erzählen Sie uns mehr zum Geschäftsmodell von BEOS und zu Ihrem Ursprung.**

*Die BEOS AG entwickelt und managt mit einem interdisziplinären Team von über 150 Mitarbeitern Unternehmensimmobilien. Das sind gemischt genutzte Gewerbeobjekte aus den Bereichen Büro, Produktion, Service und Logistik, die vornehmlich an mittelständische Unternehmen, aber auch an grosse Corporates vermietet sind. 1997 gegründet, haben wir ab 2002 als erstes Unternehmen in Deutschland systematisch Unternehmensimmobilien bearbeitet und als Assetklasse etabliert. 2010 hat BEOS den Bereich Asset Management aufgebaut und mit dem ersten Spezialfonds für Unternehmensimmobilien institutionellen Investoren den Weg in diese damals neue Assetklasse geebnet. Für sie sind wir als Dienstleister in allen grossen Städten Deutschlands aktiv.*



**Wieso ist der Erwerb Ihres Unternehmens durch Swiss Life Asset Managers der nächste Schritt in die Zukunft? Gemeinsam können wir Marktchancen noch schneller und umfassender nutzen – und sie unseren Anlegern über die KVG von Swiss Life zugänglich machen. Im Gegenzug eröffnet dies uns hervorragende Wachstumsmöglichkeiten.**

**Wie ergänzt BEOS Swiss Life Asset Managers und was heisst dies für die Kunden?**

*Der deutsche Unternehmensimmobilienmarkt bietet ein enormes Investitionspotenzial und ist eine der stabilsten Immobilienanlageklassen. Als Experte und Marktführer in diesem Segment ergänzen wir Swiss Life Asset Managers nicht nur mit unserem Know-how, sondern auch mit unserem in der Branche einzigartigen Netzwerk aus Investoren, Banken, Unternehmen und Bestandshaltern.*

# Gesucht: Anlagestrategien für einen reifen Immobilienzyklus

Der Schweizer Anlageimmobilienmarkt befindet sich seit Langem im Wachstum. Da stellt sich die Frage, wie man in diesem späten Zyklusstadium noch profitabel in Immobilien investieren kann. Auf eine sichere Cashflow-Rendite ausgerichtete Anlagestrategien sind eine Möglichkeit.

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

Schweizer Immobilienanlagen sind in den letzten 20 Jahren sehr stark gewachsen. Nicht einmal die Banken- und Finanzkrise stoppte das Wachstum am Immobilienmarkt – dies im Gegensatz zu den meisten europäischen Immobilienmärkten, die seit der Finanzkrise teilweise markante Preiskorrekturen verzeichneten. Die Boomphase des Schweizer Immobilienmarktes ist im Gegensatz zu früheren Entwicklungen weniger durch steigende Mieterträge und

sinkende Leerstände, sondern vielmehr durch den tiefzinsbedingten Anlagedruck zu erklären. Seit 2009 zeichnet sich eine Abkoppelung zwischen dem Mietwachstum und den Anlageimmobilienpreisen ab (siehe Grafik).

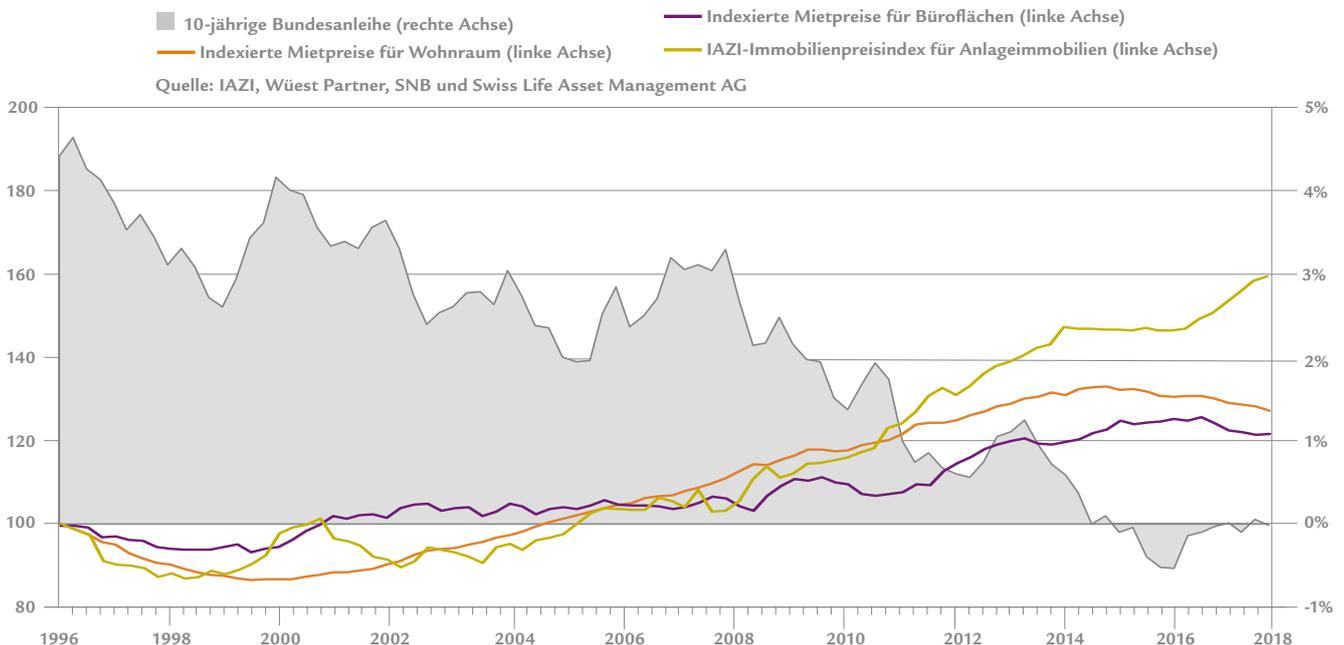
Die Risikoprämie für Immobilienanlagen bleibt mit rund 300 Basispunkten äusserst attraktiv. Solange die Prämie nicht substantiell unter Druck gerät – durch steigende Zinssätze oder einen deutlichen Ein-

bruch der Mieterträge –, ist eine markante und anhaltende Preiskorrektur bei Immobilienanlagen unwahrscheinlich. Aber der Zyklus mit hohem Wertzuwachs dürfte bald zu Ende sein.

## Fokus auf sichere Cashflow-Rendite

Der Wertzuwachs machte in den letzten zehn Jahren rund 30% der Gesamtrendite von Schweizer Immobilienanlagen aus. Die

### Immobilienpreise und Mietpreisentwicklung für Anlageimmobilien, Zinsentwicklung



durchschnittliche Gesamttrendite lag in dieser Periode bei 6,4%. Letztes Jahr betrug diese immer noch 5,9%. Ein weiterer Wertzuwachs ist möglich, doch dürfte dieser nicht mehr den Gesamtmarkt betreffen. Die Cash-flow-Rendite wird an Bedeutung gewinnen und einen Grossteil der Gesamterträge ausmachen. Objekte mit einer sicheren Cash-flow-Rendite sind deshalb hoch im Kurs.

### Eine Frage der Anlagestrategie

Aus Anlageperspektive ist die Identifikation von Segmenten und Standorten, die unabhängig von der Zinssituation auf lange Sicht profitabel bleiben, in diesem Marktumfeld zentral. Entscheidend ist, dass das Angebot an verfügbaren Flächen die Mieternachfrage deckt. In diesem Fall darf man von hohen Vermietungsquoten und stabilen Mieteinnahmen ausgehen. Die Zinssät-

ze sind hier von zweitrangiger Bedeutung. Einflussfaktoren wie das Wirtschaftsklima, die Beschäftigung, die demografische Struktur, die Immigration und die Bautä-

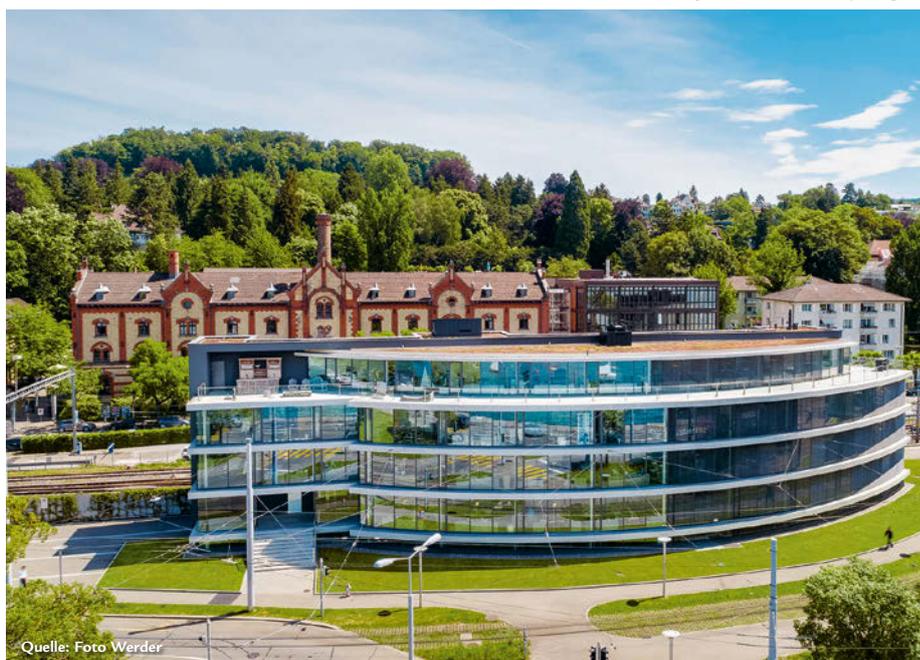
tigkeit sind viel wichtiger. Für uns sind die folgenden Anlagestrategien im aktuellen Marktumfeld besonders vielversprechend:

- Anlagen in Bestandesimmobilien und Bauprojekte an zentralen Lagen mit guter Erreichbarkeit, die von der Urbanisierung und der demografischen Entwicklung profitieren
- Aufstrebende Mikrolagen in grossen oder mittleren Städten
- Erschwinglicher Wohnraum für eine breite Bevölkerungsschicht
- Nischensegmente mit soliden Wachstumsaussichten, z. B. Studentenwohnungen, Gesundheitsimmobilien, Coworking-Flächen und urbane Logistikimmobilien
- Erweiterung von Bestandesimmobilien durch weitere Stockwerke oder Abbruch und Neubau

Bellerivestrasse 241/245 in Zürich: Erwerb eines Objekts an einer Top-Lage



Quelle: Studio 12



Quelle: Foto Werder

Wesemlinstrasse 2/4 in Luzern: Realisierung des inneren Potenzials mit einem Zwischenbau

# Identifikation von regionalen Top-Bürostandorten in Grossbritannien

Regionale Büros sind ein Sektor in Grossbritannien, in dem wir im aktuellen Zyklusstadium Anlagemöglichkeiten sehen. In unserem thematischen Ansatz verwenden wir Kriterien, mit denen wir geeignete Städte identifizieren. Diese beinhalten auch infrastrukturelle Veränderungen, das urbane Umfeld und Treiber für Clusterbildungen.

Frances Spence, Head of Research & Investment Strategy, Mayfair Capital

Der britische Immobilienmarkt tritt in das Spätstadium seines Zyklus ein. Der Wettbewerb bei Qualitätsflächen hat zu einem Rückgang der Renditen geführt, was die Suche nach Wertpotenzial schwierig macht. Die Erträge und ihr Wachstum sind mittelfristig die wichtigsten Performancetreiber.

## Chancen im regionalen Büromarkt

Wir sehen Chancen im regionalen Büromarkt. Grund dafür ist teilweise die relativ hohe Cashflow-Rendite (2017 bei 5,4%), aber

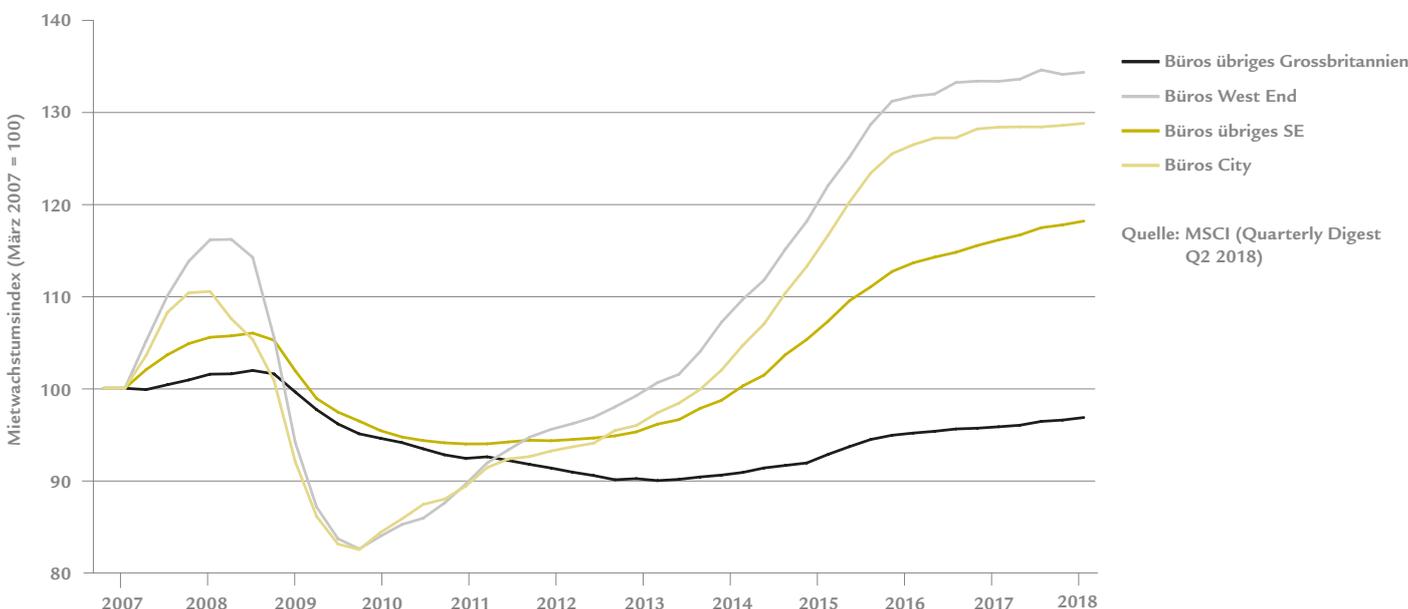
auch das Potenzial für Mietpreiserhöhungen. Die Nominalmieten liegen weiterhin unter ihrem Hoch von 2008 und die Entwicklung war in vielen mittleren Städten beschränkt, was zu einem Mangel an Qualitätsflächen führte.

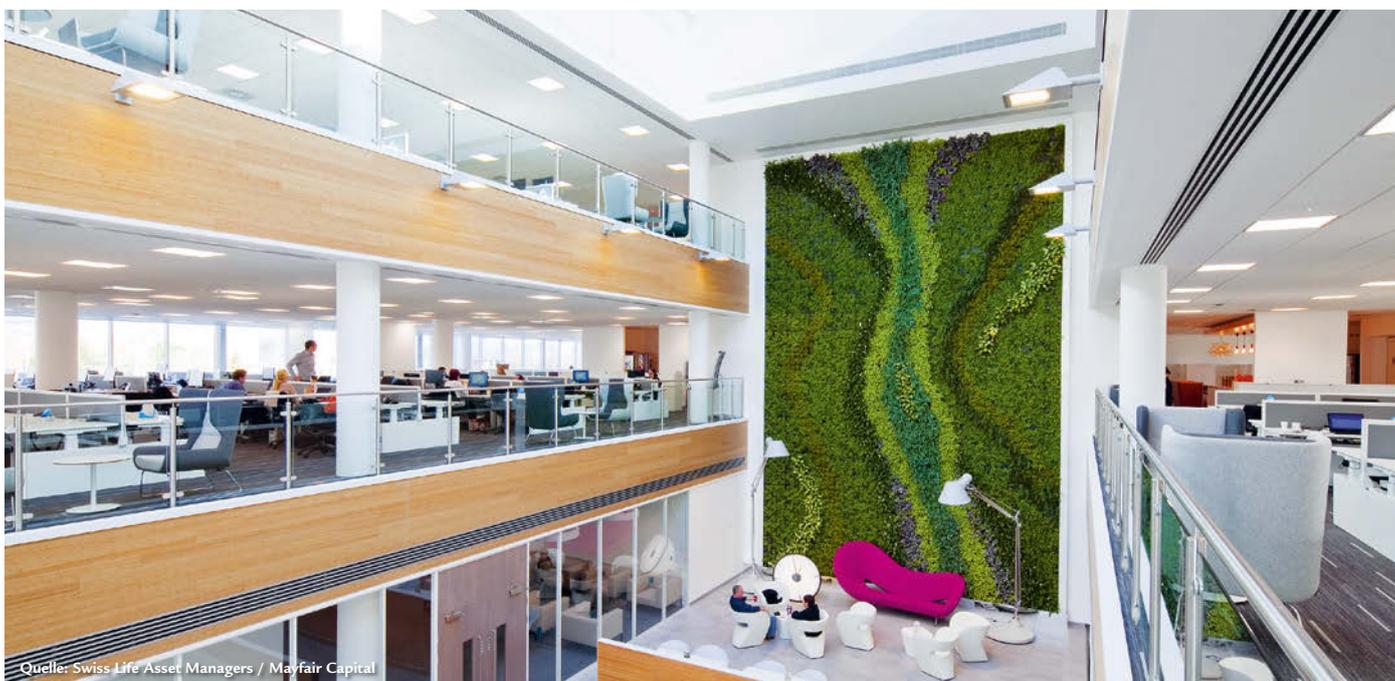
Das Mietwachstum wird aber nicht überall gleich sein. Die Mieternachfrage variiert von Stadt zu Stadt und auch innerhalb der Städte enorm. Bei der Suche nach Top-Standorten verfolgen wir einen thematischen Ansatz. Mit Hilfe von diesem erken-

nen und verstehen wir, wie der technologische, demografische und infrastrukturelle Wandel die langfristige Mieternachfrage prägen wird. Unsere Erkenntnisse führen uns zu Städten und Objekten, in denen sich die Mieter niederlassen wollen.

Bei diesem Ansatz ist eine sorgfältige Analyse erforderlich, um zu bestimmen, welche Städte über erfolgversprechende Eigenschaften verfügen. Die Analyse ist teilweise datengestützt, viel ist aber qualitativ. Bei Letzterem liegt unser Fokus auf Folgendem:

## Mietwerte der übrigen UK-Büros bleiben unter früherem Höhepunkt





Quelle: Swiss Life Asset Managers / Mayfair Capital

Innenbereich des Bürogebäudes in Oxford, 2018 durch Swiss Life Asset Managers erworben

### 1 Bessere Anbindung:

Eine bessere physische und digitale Anbindung kann die Attraktivität eines Standorts stark beeinflussen. Die meisten Städte erwarten infrastrukturelle Veränderungen, aber man muss auch wissen, ob die lokalen Behörden diesen überhaupt nachkommen können. Wir bevorzugen Städte, deren Behörden von der nationalen Regierung bestimmte Befugnisse und Finanzierungen erhalten haben, die ihnen die finanzielle Kontrolle über die Projekte geben.

### 2 Urbanes Umfeld:

Komfort und ein attraktiver öffentlicher Raum gewinnen an Bedeutung. In Regionen mit Stadterneuerungen oder neuen Vierteln ist eine Outperformance zu erwarten, insbesondere, weil die Mieten von einem tiefen Niveau aus steigen dürften. Ein gutes Beispiel ist das Knowledge Quarter in Liverpool, in dem Einrichtungen wie der Science Park, die Sensor City und der Health Campus zu Hause sind.

**Die Identifikation von für Anlagen geeigneten Städten erfordert eine sorgfältige Analyse im Rahmen unseres thematischen Ansatzes in unserer Anlagestrategie.**

### 3 Treiber für Clusterbildungen:

Es gibt eine Anzahl von Cluster-Auslösern, so zum Beispiel der Umzug eines Ankermieters wie der BBC in Manchester oder die Zusammenarbeit zwischen Universitäten und dem Privatsektor. Bristol etwa profitierte von der Unterstützung von Start-ups durch die Universität: Die Unternehmen wuchsen und expandierten. Die Indikatoren, die wir suchen, reichen von Einrichtungen und Initiativen zur Zusammenarbeit bis zum Zugang zu Gründerzentren und Förderungsprogrammen. Newcastle Helix, welche Bildung und Geschäftswelt verbindet, und MK:U, eine neue Universität in Milton Keynes für Naturwissenschaften, Technologie, Ingenieurwesen und Mathematik, sind beides potenzielle Auslöser für die Bildung von Clustern, welche die künftige Büronachfrage stützen werden. ■

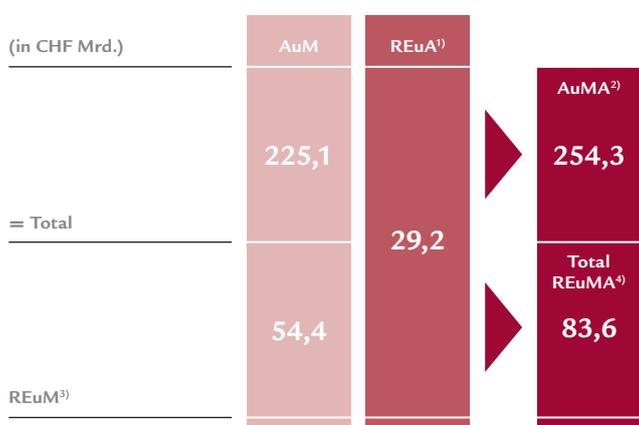


Quelle: Mayfair Capital

Büroimmobilie in Leeds, 2018 durch Swiss Life Asset Managers erworben

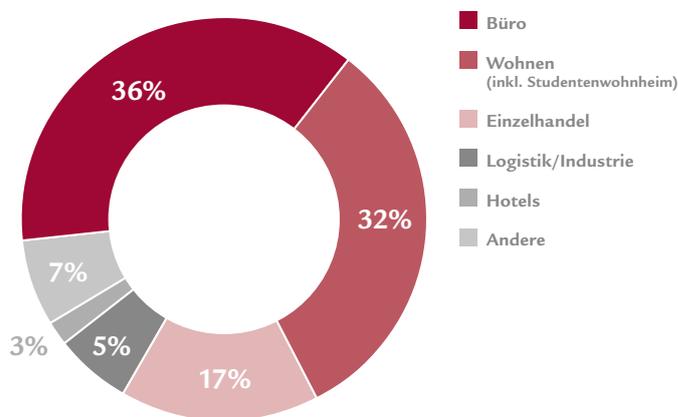
# Real Estate – Fakten und Zahlen

## Verwaltete und bewirtschaftete Vermögen



<sup>1)</sup>Real Estate under Administration (not included in Swiss Life AuM definition)  
<sup>2)</sup>Assets under Management and Administration <sup>3)</sup>Real Estate under Management  
<sup>4)</sup>Real Estate under Management and Administration

## Aufteilung nach Immobilien-Sektor



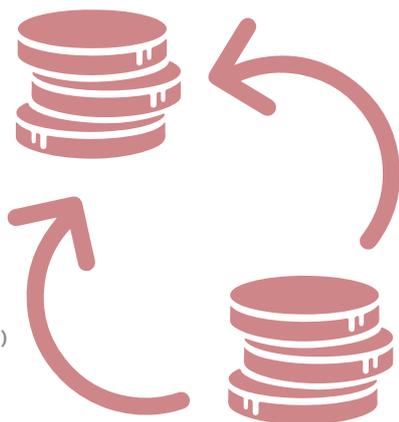
REuM CHF 54,4 Mrd.

## Transaktionsvolumen Immobilien

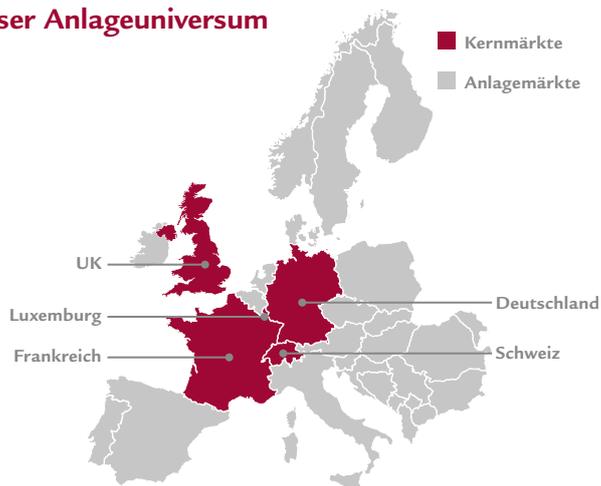
(in CHF Mrd.)

**7,8**

(Durchschnitt 2015, 2016, 2017)



## Unser Anlageuniversum



Alle Zahlen per 30. Juni 2018, sofern nicht anders angegeben [www.swisslife-am.com](http://www.swisslife-am.com) • [www.swisslife-reim.com](http://www.swisslife-reim.com) • [www.corpussireo.com](http://www.corpussireo.com) • [www.livit.ch](http://www.livit.ch) • [www.mayfaircapital.co.uk](http://www.mayfaircapital.co.uk) • [www.beos.net](http://www.beos.net)

**Swiss Life Asset Management AG:** General-Guisan-Quai 40, Postfach, 8022 Zürich, Tel.: +41 43 284 33 11, [info@swisslife-am.com](mailto:info@swisslife-am.com) • **Swiss Life REIM (France):** 42 Allées Turcat Méry, CS 70018, 13417 Marseille cedex 8, Tel.: +33 4 91 16 60 10, [contact@swisslife-reim.fr](mailto:contact@swisslife-reim.fr) • **CORPUS SIREO Real Estate GmbH:** Aachener Strasse 186, 50931 Köln, Tel.: +49 221 399 00-0, [kontakt@corpussireo.com](mailto:kontakt@corpussireo.com) • **Livit AG:** Altstetterstrasse 124, Postfach, 8048 Zürich, Tel.: +41 58 360 33 33, [info@livit.ch](mailto:info@livit.ch) • **Mayfair Capital Investment Management Ltd:** 2 Cavendish Square, London W1G 0PU, Tel.: +44 20 7495 1929, [info@mayfaircapital.co.uk](mailto:info@mayfaircapital.co.uk) • **BEOS AG:** Kurfürstendamm 188, 10707 Berlin, Tel.: +49 30 28 00 99-0, [info@beos.net](mailto:info@beos.net)

**Impressum: Herausgeber:** Swiss Life Asset Management AG, General-Guisan-Quai 40, 8022 Zürich • **Redaktion:** Francesca Boucard / Swiss Life Asset Managers, Dr. Andri Eglitis / CORPUS SIREO, Melanie Gall / Swiss Life Asset Managers, Beatrice Guedj / Swiss Life REIM (France), Harry Hohoff / CORPUS SIREO, James Lloyd / Mayfair Capital, Andreas Mayer / Swiss Life Asset Managers, Holger Matheis / BEOS AG, Ibadete Mehmedi / Swiss Life Asset Managers, Frances Spence / Mayfair Capital, Cornelia Schmidt / BEOS AG, Alfonso Tedeschi / Swiss Life Asset Managers • **Layout / Design:** nc ag, In der Luberzen 25, 8902 Urdorf • **Fotos:** Archives Swiss Life Asset Managers, Swiss Life REIM (France), BEOS AG, CORPUS SIREO Real Estate, Studio 12, Foto Werder, Mayfair Capital • **Erscheinungsweise:** halbjährlich

**Haftungsausschluss:** Es wurde mit angemessener Sorgfalt vorgegangen, um die Vollständigkeit und Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Daten zu gewährleisten. Die Berechnungen von Swiss Life Asset Managers basieren unter anderem auf Daten zuverlässiger Drittanbieter. Trotzdem können Fehler und Irrtümer nicht vollständig ausgeschlossen werden. Swiss Life Asset Managers haftet nicht für Fehler und/oder für Handlungen, die im Vertrauen hierauf getätigt werden. Dieser Bericht dient ausschliesslich Informationszwecken und ist keinesfalls als Aufforderung, Angebot oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Anlageinstrumenten zu verstehen.