

März 2021

Insights

Real Estate



SwissLife
Asset Managers

Beschleunigt COVID-19 Vor-Corona-Trends?

Die möglichen Auswirkungen der Pandemie
auf strukturelle Veränderungen

Klimawandel und Portfoliomanagement

Umweltschutz ist aus allen Blickwinkeln sinnvoll

Verlagerung der Büronachfrage schafft Mehrwert

Die Zukunft des Büros in der neuen Normalität

Inhalt

3

Langfristige Sicht nicht aus den Augen verlieren

Fokus auf der Antizipation langfristiger Effekte

4

COVID -19-Trends und attraktive Immobilien-anlage-Chancen

Einfluss auf Immobiliensektoren und Auswirkung von Technologie und ESG

6

Klimawandel: fundierte Entscheidungen im Portfoliomanagement

Die Zukunft ist grün

8

Paneuropäische Gesundheitsstrategie in Reichweite

Neue Lösungen für eine alternde Bevölkerung

10

Verlagerung der Büronachfrage schafft Mehrwert

Nach der Pandemie müssen sich Büroflächen neuem Verhalten anpassen



Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser

Die lang anhaltenden Auswirkungen der COVID-19-Pandemie fordern ihren Tribut und alle sehnen sich nach – dauerhafter – Erholung. Die Folgen der fragilen uneinheitlichen Konjunkturbelebung für Gewerbeimmobilien werden noch eine Weile zu spüren sein. Die Trends, welche sich in letzten Jahren gezeigt haben, sind durch die Pandemie noch weiter beschleunigt worden. Aber ich bin nach wie vor davon überzeugt, dass Immobilien trotz starken politischen und wirtschaftlichen Gegenwinds eine attraktive Anlageklasse bleiben.

Anleger neigen dazu, Immobilien als langfristiges Investment zu betrachten. So auch wir. Vor allem, wenn es um die Zukunft nachhaltiger Immobilien geht. Es ist kein Geheimnis, dass der Bau und Betrieb von Gebäuden für rund 40% der globalen Treibhausgasemissionen verantwortlich ist. Als verantwortungsbewusster Immobilieninvestor werden wir ESG-Vorschriften, die bereits in unserer Unternehmens-DNA verankert sind, noch aufmerksamer und disziplinierter umsetzen. Investoren, Entwickler, Mieter, Verwalter und Facility Manager – sie alle haben beim Wandel zu einem nachhaltigeren Wirtschaften ihre spezielle Aufgabe.

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

Stefan Mächler

Group Chief Investment Officer Swiss Life

Die langfristige Sicht nicht aus den Augen verlieren

Für viele jähren sich im März die direkten Auswirkungen der COVID-19-Massnahmen: Home-Office, Online-Shopping, eingeschränktes Reisen – ein Jahr, in dem «Trautes Heim, Glück allein» eine ganz neue Bedeutung erlangte. Wie wirkt sich das auf uns Immobilieninvestoren aus? Wie können wir in diesem Umfeld reagieren oder, noch besser, agieren?

Francesca Boucard, Head Real Estate Research & Strategy, Swiss Life Asset Managers

Das Umfeld für Immobilienanleger hat sich nicht gross verändert, zumindest, was die relative Attraktivität dieser Anlagen betrifft: Das Niedrigzinsumfeld bleibt auf unbestimmte Zeit bestehen, was den Wunsch nach Immobilienanlagen aufrechterhält. Die stabilen Ertragsströme – eines der Pro-Argumente – müssen aber genauer analysiert werden. Daraus ergeben sich Fragen zur veränderten Nachfrage, zu den Anpassungen und neuen Formaten im Immobilienbereich, die durch die Pandemie ausgelöst bzw. begünstigt wurden.

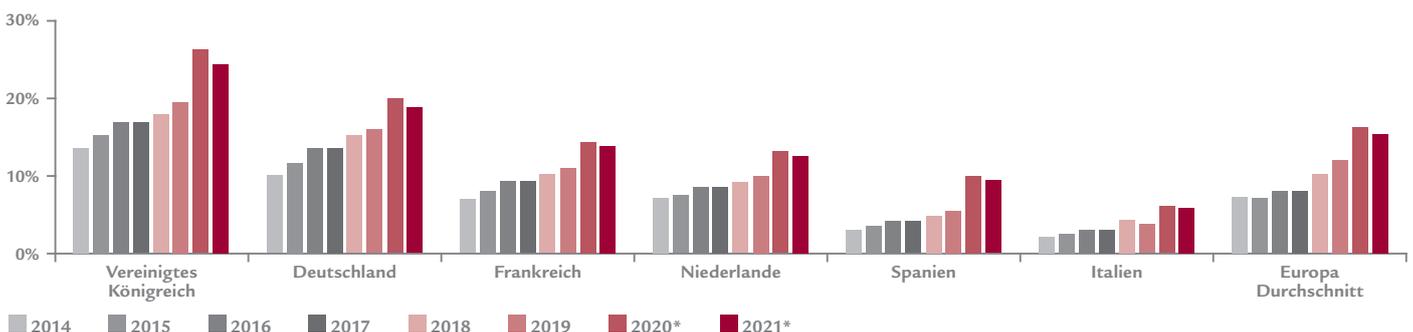
Wir beobachten zwar eine allmähliche Erholung in Europa, behalten aber verzögerte Effekte wie Konkurse, Veränderungen des Beschäftigungswachstums und vor allem verändertes menschliches Verhalten

im Auge. Letzteres, «strukturelle Veränderungen» genannt, wird stark debattiert. Wie und wo arbeiten wir in Zukunft? Wie kaufen wir ein? Und was ist mit Geschäftsreisen?

Diese Fragen sind nicht neu, aber dringend anzugehen, da die Pandemie viele der bestehenden strukturellen Veränderungen beschleunigt hat und womöglich weiter beschleunigt. Flexibles Arbeiten und Online-Shopping dürften sich zwar nachhaltig (positiv wie negativ) auf die Flächen nachfrage auswirken, aber sie vollziehen sich nur langsam. Dies gibt dem Anleger Zeit, Teil des Prozesses zu sein und entsprechend zu investieren. Einmal mehr sind Qualität und Flexibilität des Objekts sowie der Standort wichtige Eckdaten.

Andererseits sollten sich die Investoren u. a. auf langfristige Trends wie Veränderungen in der Technologie und ESG (auf S. 4 näher erläutert) fokussieren. Diese können in unsicheren und turbulenten Zeiten leicht vergessen gehen. Doch sollte ein Investor den eigentlichen Anlagehorizont – ob 10, 20 oder mehr Jahre – nicht aus den Augen verlieren. Da Menschen dazu neigen, kurzfristige Ereignisse zu über- (Recency Bias) und langfristige Chancen (und Herausforderungen) zu unterschätzen, ist es an uns Researchern und Analysten, diese Lücke durch Aufzeigen langfristiger Perspektiven zu schliessen. Es gibt noch Spielraum, doch man muss sich auf das Wie und das Warum konzentrieren, um seine Flexibilität zu behalten. ■

Nur eine der beschleunigten strukturellen Veränderungen: Wachstum der Online-Einzelhandelsumsätze als Teil des Einzelhandels



Quelle: Statista

*Prognose

Durch COVID-19 beschleunigte Trends bieten attraktive Immobilienanlagechancen

Aufgrund von COVID-19 mussten die Regierungen strenge Massnahmen ergreifen, die zu veränderten Reise- und Arbeitsgewohnheiten führten. Auch wenn die Einschränkungen wieder gelockert werden, dürfte die Pandemie unser Verhalten langfristig beeinflusst haben. Wir beobachten die entsprechenden Effekte auf den Immobilienmarkt – und sehen darin attraktive Chancen.

Marion Sottas, Market Intelligence Analyst Real Assets, Swiss Life Asset Managers
Francesca Boucard, Head Real Estate Research & Strategy, Swiss Life Asset Managers

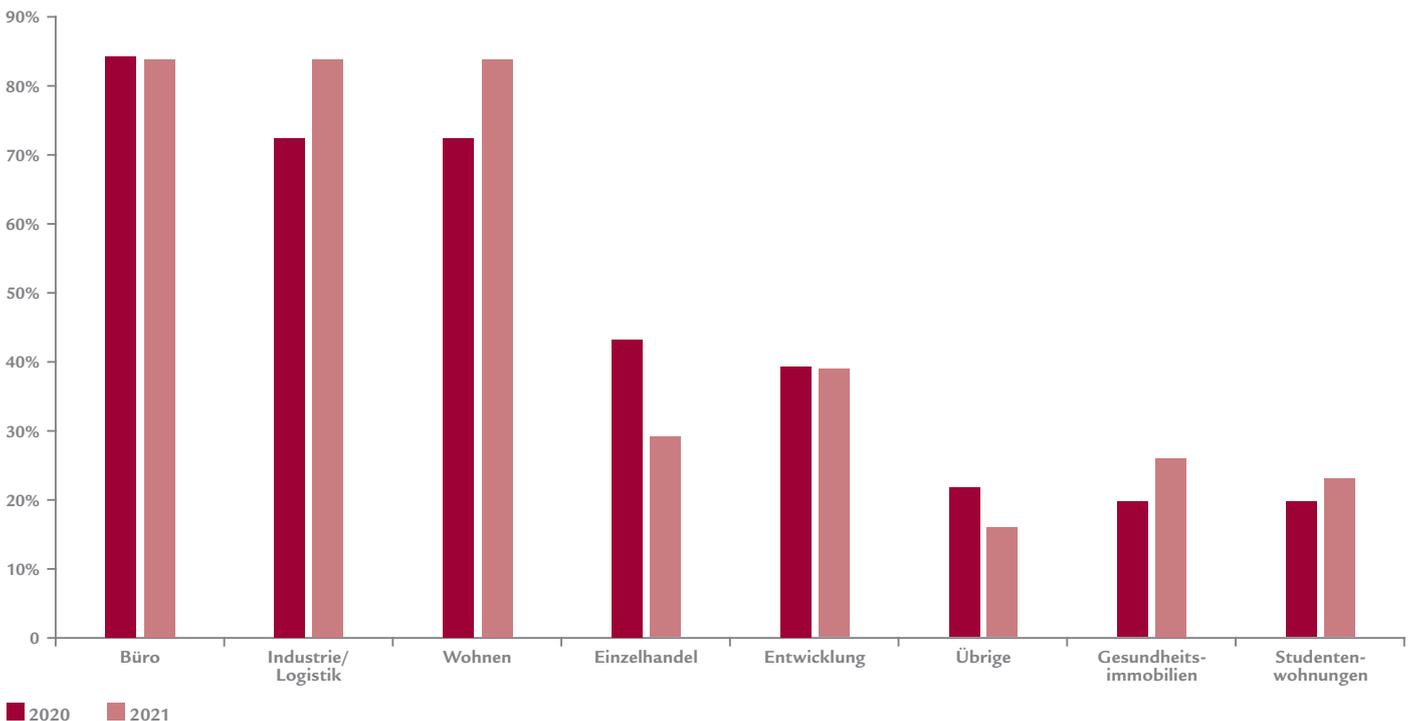
Wenn viele Büroangestellte bei Restriktionen von zu Hause aus arbeiten, bleiben Büroflächen weitgehend ungenutzt. Soziale Interaktionen im Office sind aber unverzichtbar für Zusammenarbeit und Inno-

vation. Daher dürfte mittelfristig flexibles Arbeiten auf der Tagesordnung stehen und die Firmen werden sich darauf einrichten müssen. Als Investor hat man sich daher auf Objekte in gut vernetzten, urbanen Ge-

bieten zu konzentrieren.

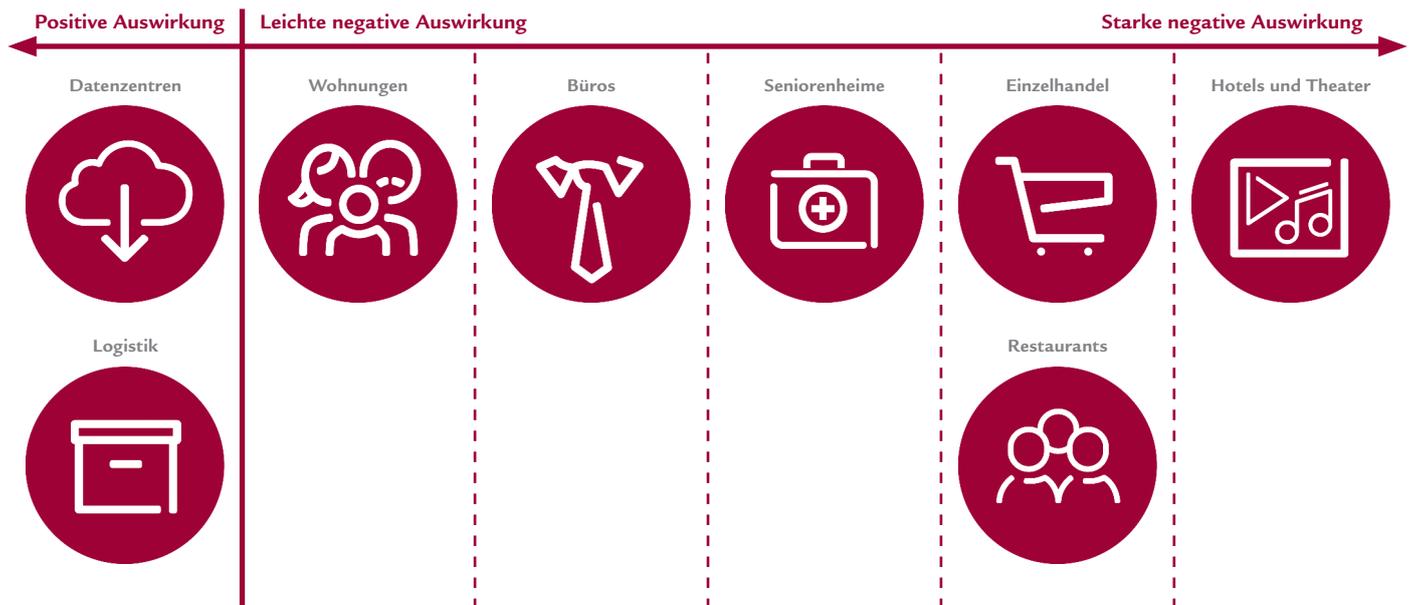
Vermehrtes Home-Office könnte sich aber auch auf den Wohnsektor auswirken. Da Arbeitnehmer dann seltener pendeln, könnten Sie den Wunsch entwickeln, mehr

Grafik 1: Von Anlegern bevorzugte Sektoren 2020 vs. 2021



Quelle: INREV Investment Intentions Survey 2020 und 2021. Bemerkung: 2020 haben 125 institutionelle Anleger an der Umfrage teilgenommen, 2021 waren es 84. Obwohl die Teilnehmerzahl zwischen den beiden Jahren variiert, kann die Trendwahrnehmung als vergleichsweise robust eingeschätzt werden.

Grafik 2: Analyse der Auswirkungen von COVID-19 auf Immobiliensegmente



Quelle: Swiss Life Asset Managers, BNP Paribas WM, September 2020

im Grünen zu wohnen und dafür auch längere Fahrten zum Arbeitsplatz in Kauf zu nehmen. Vorstädtische Wohngebiete liegen näher an Grünflächen und Natur und bieten erschwinglicheres und geräumigeres Wohnen. Daraus dürften sich interessante Anlagechancen ausserhalb der grösseren Städte ergeben.

COVID-19-Reisebeschränkungen wirkten sich stark auf den Hotelsektor aus. Nach der Lockerung dürfte der Freizeitverkehr wieder anziehen und bis 2022/2023 das Vorkrisenniveau erreichen. Auch Geschäftsreisen werden wieder zunehmen. Aber wie stark? Da die meisten Geschäftsmeetings online stattfinden, könnten Firmen in dieser zeit- und kosteneffizienten Arbeitsweise auch langfristig Vorteile sehen. Obwohl persönliche Meetings zum Teil weiterhin notwendig sein dürften, wird man, wenn immer möglich, wohl an Online-Sitzungen festhalten. Dies wird die Hotellerie weiter belasten. Die Chance, die sich Betreibern und Investoren hier bietet, liegt

in der Umwandlung von Geschäfts- zu Urlaubshotels in Freizeitdestinationen.

COVID-19 hat deutlich gemacht, wie wichtig angemessene Gesundheitseinrichtungen sind, um den grossen Herausforderungen in Zeiten einer Pandemie gerecht werden zu können. Die Nachfrage nach Objekten wie Life-Science-Einrichtungen oder Arztpraxen ist gestiegen. Zudem entsteht durch die alternde Bevölkerung eine stärkere Nachfrage nach Seniorenwohnungen und anderen Einrichtungen in diesem Sektor. Dieser Trend dürfte anhalten, was sich in jüngsten Umfragen bestätigt. INREVs Investment Intention Survey 2021 z. B. hat ergeben, dass der Gesundheitssektor bei den beliebtesten Sektoren im Vergleich zum Vorjahr um 6% zugelegt hat (s. Grafik 1).

Die Technologie hatte zwar schon vor COVID-19 einen starken Einfluss auf Immobilien, aber die Pandemie hat diesen Effekt verstärkt. Die Nachfrage nach Objekten wie Datenzentren und Mobilfunkmasten hat stark zugenommen. Ist die Technologie

als neuer «Sektor» zu betrachten? Jedenfalls könnten Technologieobjekte den Anlegern innovative Chancen bieten.

Zu guter Letzt hat ESG bereits vor COVID-19 Fahrt aufgenommen. Dies wird durch die Pandemie verstärkt und unterstreicht die Bedeutung von Umweltveränderungen. Immer mehr Anleger setzen sich Klimaziele und drängen Investment-Manager dazu, die CO₂-Bilanz ihrer Portfolios zu verbessern. Die ESG-Debatte sollte sich aber nicht auf Klimaziele beschränken. Besprochen wird auch der soziale Aspekt, da von der Branche erwartet wird, dass sie bei der Immobilienentwicklung und -verwaltung das Wohlergehen von Mitarbeitenden und Mietern berücksichtigt.

Die hier vorgestellten COVID-19-Trends sind zwar keine exakte «Wissenschaft», doch sollten Investoren diese strukturellen Veränderungen beobachten und zur Optimierung ihrer Immobilienanlagen nutzen. ■

Klimawandel: fundierte Entscheidungen im Asset- und Portfoliomanagement

Debatten zum Thema Klimawandel werden in der Politik oft mit Zielen und möglichen Ergebnissen im Jahr 2100 geführt. Werden bodenständigere Überlegungen angestellt, sind diese oft ökonomischer oder gar moralischer Natur (Flugscham, vegan essen usw.). Bei verantwortungsbewussten Immobilienanlegern bringen Überlegungen zum Klimawandel fundierte Entscheidungen bezüglich der Objektauswahl und des Portfoliomanagements zutage.

Valérie de Robillard, Head ESG Real Assets, Swiss Life Asset Managers

Aufgrund ihrer Beständigkeit und ihrer Lage sind Immobilien physischen- und Transitionsrisiken des Klimawandels besonders stark ausgesetzt. Immobilienanla-

gen mit offenen Fonds implizieren langfristige Werterhaltung oder -steigerung, manchmal über Jahrzehnte. Immobilienportfolios können vielen Risiken ausge-

setzt sein, die mit physischen Wirkungen auf die Immobilienobjekte zu tun haben: Extremwetter, Hochwasser, Anstieg des Meeresspiegels. Solche Ereignisse wirken sich auf die Werte betroffener Objekte aus. 2019 schätzte Four Twenty Seven (ein Anbieter von Marktinformationen zum wirtschaftlichen Risiko des Klimawandels), dass 19% der Verkaufsflächen und 16% der Büros in Europa Hochwasser und/oder einem Anstieg des Meeresspiegels ausgesetzt waren und Hitzestress ebenfalls ein grosses Risiko darstellt.¹ Die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken steigt im 21. Jahrhundert. Und alle Objekte, die ihnen ausgesetzt sind, verlieren tendenziell an Wert.

Der Umgang mit physischen Risiken auf Objektebene bedeutet, Anpassungen an Bestandsimmobilien zu fördern und Anpassungskosten für neu erworbene Objekte zu senken bzw. zu antizipieren. Daher berücksichtigen Investoren zunehmend den Klimawandel, indem sie:

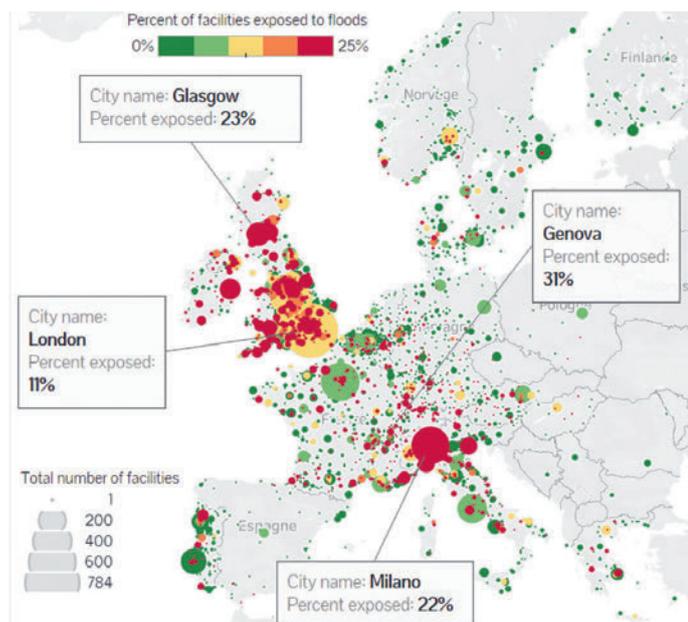
- physische Risiken für Portfolioanlagen abbilden
- in der Due Diligence die potenziellen physischen Risiken für Neuanschaffungen beurteilen und entsprechend investieren
- physische Anpassungen an gefährdeten Anlagen vornehmen (z. B. Verlegung der gesamten Technik von Bürogebäuden

Hochwassergefährdete Gebiete stellen ein physisches Risiko dar und können den Immobilienwert beeinträchtigen.



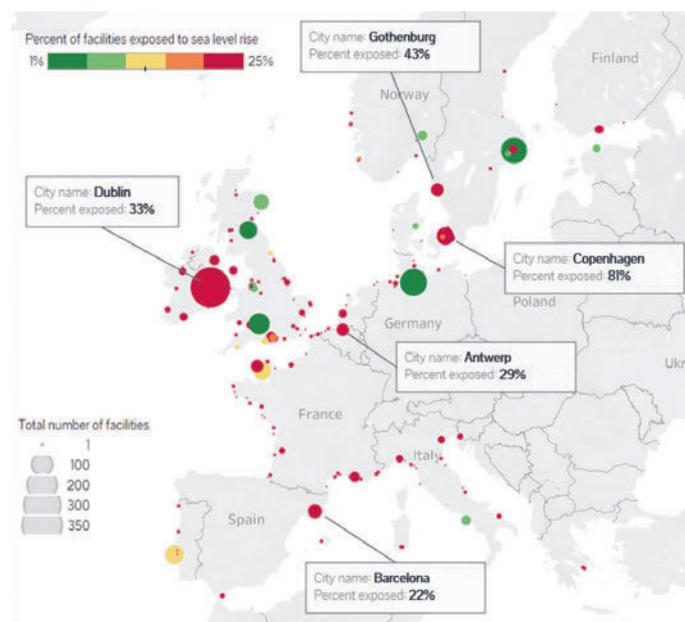
Quelle: Adobe Stock

Verkaufsflächen – Hochwasserbelastung



Hochwasserbelastung bei Verkaufsflächen. Ein Punkt steht für eine Stadt, seine Grösse für die Anzahl Verkaufsflächen in der Stadt. Die Farbe des Punktes steht für den Prozentsatz der Verkaufsflächen mit Hochwasserbelastung, wobei Rot den höchsten Prozentsatz darstellt. Quelle: Four Twenty Seven

Firmenbüros – Exposition gegenüber Meeresspiegelanstieg



Exposition von Firmenbüros gegenüber dem Meeresspiegelanstieg. Ein Punkt steht für eine Küstenstadt, seine Grösse für die Anzahl Büros in dieser Stadt. Die Farbe des Punktes steht für den Prozentsatz der Büros, die dem Anstieg des Meeresspiegels ausgesetzt sind, wobei Rot den höchsten Prozentsatz darstellt. Quelle: Four Twenty Seven

auf Stockwerke, die nicht von Hochwasser betroffen wären, oder Verbesserung der Widerstandsfähigkeit gegenüber Hitzeperioden durch Sonnenblenden und verstärkte Begrünung der Umgebung zur Vermeidung urbaner Hitzeinseln.)

Da der Druck zur Senkung der CO₂-Emissionen zunimmt und sich die Welt hin zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft bewegt, kann das Transitionsrisiko auch eine immer wichtigere Rolle spielen, weil sich Investoren potenziellen Kosten aus Emissionssenkungsanforderungen gegenübersehen. Die Bewältigung der Transitionsrisiken (Kohlenstoffbesteuerung, höhere Preise für fossile Brennstoffe) bedeutet, die Attraktivität einer Anlage zu erhalten. In einer Welt mit hohen Energiepreisen und CO₂-Besteuerung könnten die Mieter bei

der Objektauswahl wählerischer sein, da die Betriebskosten aufgrund des Energieverbrauchs und der Lage eines Gebäudes deutlich zunehmen können (aufgrund potenziell höherer Strassentransportkosten).

Um die Renditen zu halten, erfordert eine solide Immobilienanlage Folgendes:

- Integration von Massnahmen, die aufgrund von Transitionsmassnahmen zur Senkung der Betriebskosten beitragen würden (z. B. Ersatz fossiler Heizsysteme), in die Capex-Prognosen
- Erwerb hoch energieeffizienter Gebäude und komplexere Due Diligence, um Klimarisiken so früh wie möglich in den Anlageprozessen zu berücksichtigen

Langfristige Perspektiven und Erwartungen sind sowohl bei Immobilienanlagen als auch bei Klimaüberlegungen zentral.

Als führender langfristiger Anleger glauben wir an natürliche Synergien zwischen:

1. Steigerung der Gesamtattraktivität der Liegenschaften durch verantwortungsbewusstes Asset Management
2. Proaktive Überwachung und Steuerung von Klimarisiken
3. Dekarbonisierungs-Analyse auf Anlagen- und Portfolioebene

So wollen wir angesichts des grösseren «Klimabewusstseins» am Markt über das gesamte Immobilienportfolio hinweg Senkungspotenziale identifizieren, um unsere Anlagen und Portfolios für unsere Investoren zukunftssicher zu machen. ■

1 – 427 Report «Real Estate Climate Risks: How will Europe be impacted?», September 2019.

Gesunde paneuropäische Strategie in Sicht

Am Aktienmarkt hat durch COVID-19 eine Bewegung von defensiven Aktien hin zum Gesundheitssektor stattgefunden. Auch der Immobiliensektor boomt dank seines hohen langfristigen Risiko-Rendite-Profiles. Aufgrund ihres Leistungsausweises in Gesundheitsimmobilien drängt Swiss Life Asset Managers europaweit stärker in diese Anlageklasse.

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

Der Gesundheitssektor ist an den Aktienmärkten seit Krisenbeginn ein deutlicher Outperformer. Auch in allen kotierten Immobilienmärkten schneidet der Gesundheitssektor seit Beginn der Pandemie klar besser ab als Gewerbeimmobilien. Der Erfolg des Sektors ist jedoch nichts Neues, er floriert seit der Finanzkrise, als Investoren nach alternativen Anlagemöglichkeiten suchten. Das Interesse an Gesundheitsim-

mobilien stützte sich v. a. auf verschiedene langfristige Trends wie den steigenden Anteil der Generation Silber (70+). Dieser Teil der Bevölkerung zeichnet sich durch vielfältige Profile und sich verändernde Bedürfnisse aufgrund der steigenden Lebenserwartung aus.

Bei Immobilien führt dieser Anstieg direkt zu langfristigen Mietverträgen und er stellt eine verlässliche Quelle zur Siche-

rung langfristiger Cashflows dar. Dabei dürften Gesundheitsanlagen zu einem immer wichtigeren Pfeiler für institutionelle Anleger werden. Bei der Asset Allocation weisen diese Anlagen im Vergleich zu Büro, Einzelhandel und Logistik meist geringere Korrelationen auf. Deshalb gehen sie angesichts des jüngsten Wachstums und der grösseren Reife des Gesundheitssektors mit Diversifikationsvorteilen einher. Bei

Seniorenheim in Aranjuez, in der Nähe von Madrid, Spanien



Quelle: Swiss Life Asset Managers

Total Gesundheitsausgaben in % des BIP



Quelle: OECD und Swiss Life Asset Managers

der Auswahl bieten Seniorenheime, Spitäler, Rehabilitationskliniken, ambulante Strukturen, Arztpraxen sowie Life-Science-Einrichtungen verschiedene Quellen für Nettobetriebserträge wie etwa Vermietung und Betriebsmodelle. Kurzum, Gesundheitsimmobilien sind im Portfolio- und im Risikomanagement zentral.

In der Eurozone sind Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien die grössten Länder hinsichtlich der Generation Silber: Rund 40 Millionen Senioren lebten 2020 gemäss Oxford Economics (OE) in den vier genannten Ländern. Gemäss OECD-Daten beträgt die Zahl der Pflegeheimbetten je 1000 Einwohner rund 54 in Deutschland, 50 in Frankreich, 18 in Italien und 44 in Spanien. OE-Prognosen zufolge dürfte die Generation Silber bis 2035 in Spanien um 35%, in Frankreich um 34%, in Deutschland um 30% und in Italien um 24% wachsen. Der Immobiliensektor wird folglich die neue Nachfrage und steigende Bedürfnisse mit einem neuem Angebot abdecken müssen.

Die Älteren von morgen werden aber nicht die Generation Silber von heute oder gestern sein. Da sich Gesellschaft, Umwelt

und Gesundheitsangebote ständig verändern, ist die Kombination neuer Gesundheitsformate wie unabhängiges, betreutes Wohnen oder Gedächtnispflege der aussichtsreichste Ansatz, um den höheren Erwartungen von Senioren und Familien gerecht zu werden. Werden diese sich wandelnden Anforderungen in künftige Gesundheitskonzepte und -entwicklungen

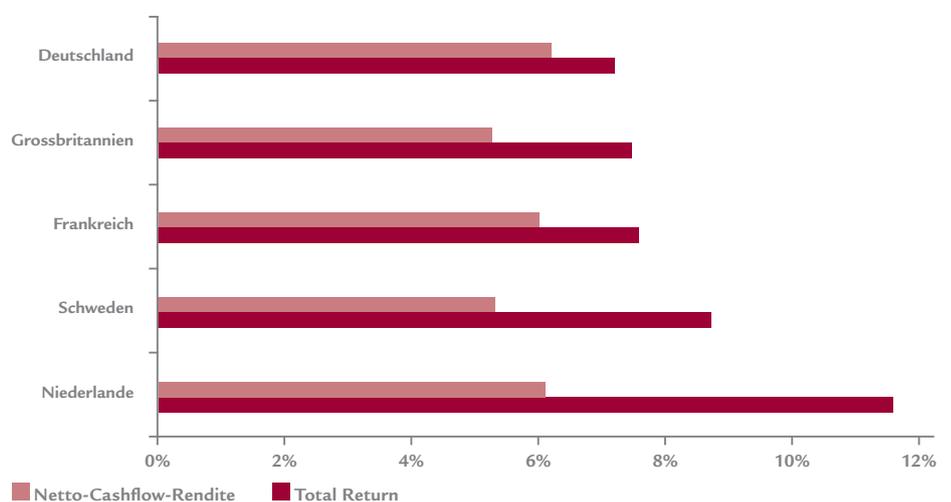
integriert, sorgt dies für mehr Sicherheit und Komfort für alle Stakeholder, die Gemeinschaftspflege, Patienten und ihre Familien.

Darüber hinaus wird die Förderung von Medizintechnologie und Digitalisierung zur Bereitstellung umfassender Dienstleistungen sowohl in der Gemeinschaftspflege als auch bei den Menschen zu Hause die Innovation vorantreiben und zu mehr Komfort und Ressourceneffizienz führen. Ein solcher Ansatz soll das Wohlergehen der Patienten maximieren und gleichzeitig die öffentlichen Gesundheitskosten senken.

Daher wird der europäische Gesundheitssektor bei Anlegern auf der Suche nach stabilen Renditen und verantwortungsvollen Immobilienanlagen immer beliebter¹. ■

¹ - Quelle: INREV Investment Intentions Survey 2021, die zeigte, dass das Anlegerinteresse für den Gesundheitssektor im Jahresvergleich um +6% zugenommen hat: <https://www.inrev.org/research/investment-intentions-survey#>

Rendite Gesundheitsimmobilien über fünf Jahre



Quelle: MSCI und Swiss Life Asset Managers

Verlagerung der Büronachfrage schafft Mehrwert in Grossbritannien

Nach der Pandemie wird flexibles Arbeiten die neue Normalität sein. Die Mitarbeitenden bestimmen selbst, wo und wann sie arbeiten. Daraus ergibt sich eine neue Büronachfrage an neuen Standorten. Anleger, die die richtigen Flächen schaffen an unterversorgten Lagen mit Nachfragewachstum, dürfen sich auf Outperformance freuen.

Tom Duncan, Senior Associate, Research, Strategy and Risk, Mayfair Capital
James Lass, Head Special Transactions and Fund Manager, Mayfair Capital

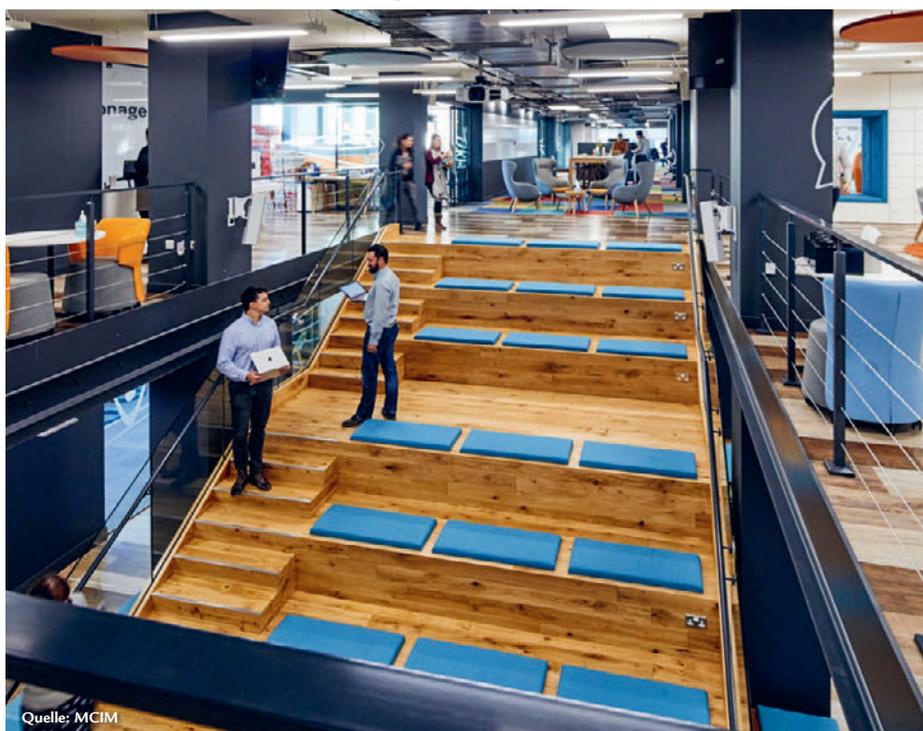
Die Pandemie wirkt sich in vielerlei Hinsicht auf die Wirtschaft aus, so auch auf den Ort, an dem wissensbasierte Arbeit geleistet wird. Verordnete Büroschliessungen und Home-Office haben gezeigt, dass Arbeit etwas ist, was man tut und was nicht zwingend in einem bestimmten Büro erledigt werden muss.

Mitarbeitende schätzen den Komfort von Home-Office, den Vorteil, nicht mehr pendeln zu müssen. Firmen profitieren von Kosteneinsparungen, wenn weniger Büromieten gezahlt werden müssen. Heimarbeit hat aber auch seine Grenzen: Networking ist online vergleichsweise leicht, neue Kontakte zu knüpfen hingegen eher

schwierig. Beim Home-Office gibt es zudem Bedenken bezüglich des Wohlergehens und der psychischen Gesundheit. Mitarbeitende mit einer kleinen Wohnung oder einer jungen Familie finden das Büro vielleicht weitaus attraktiver. Die Schulung neuer Mitarbeitender ist via Home-Office schwierig. Freier Informationsfluss, Zusammenarbeit oder Kreativität können hier nicht ungehindert fliessen. Den Mitarbeitenden fehlen jedenfalls die sozialen Vorteile des Büros samt dem nur dort möglichen Teamgeist und Zusammengehörigkeitsgefühl. Umfragen zeigen, dass die meisten Mitarbeitenden einen Grossteil ihrer Zeit doch wieder im Büro verbringen wollen, sobald dies wieder möglich ist.

Die Zukunft des Büros ist flexibles Working, ein Trend, der sich bereits vor der Pandemie abzeichnete. Die Mitarbeitenden bestimmen selbst, wo und wann sie arbeiten. Nur wenige werden ins Büro fahren für Aufgaben, die sie auch von zu Hause aus erledigen können, z. B. E-Mails versenden oder Berichte lesen. Sie werden für Innovation, Zusammenarbeit, Kreativität oder Schulungen pendeln und um ihre sozialen Bedürfnisse zu befriedigen. Arbeitgeber werden reagieren, indem sie Flächen mieten, die ihre Mitarbeitenden wünschen. Diese werden leicht erreichbar sein und sich durch ansprechende Architektur und

Das Büro der Zukunft: The Bonhill Building, London



Quelle: MCIM

Das Büro der Zukunft: Forge, Woking



Inneneinrichtung motivierend auf das Engagement der Mitarbeitenden auswirken.

Um die Wahlmöglichkeiten der Mitarbeitenden zu optimieren, werden neue Orte entstehen, die den Hauptsitz ergänzen. Diese werden lokal sein und so Zugang zu Büros ohne langes Pendeln ermöglichen. Bei diesem «Hub, Home & Roam»-Modell dürfte die Mieternachfrage nach flexiblen Optionen in den Vororten nahe des Wohnortes steigen. In vielen Teilmärkten Grossbritanniens sind solche Flächen allerdings äusserst rar oder erst gar nicht vorhanden.

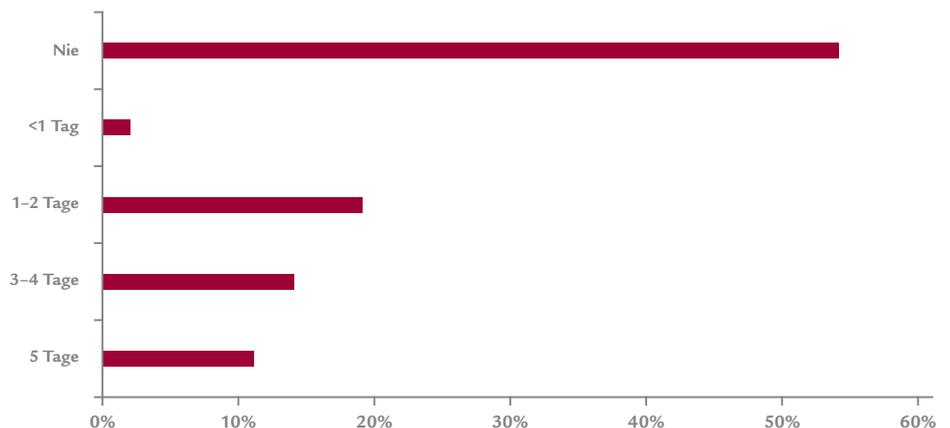
Arbeitgeber werden Flächen mieten mit Hinblick auf die direkten Auswirkungen auf Zufriedenheit und Produktivität ihrer Angestellten. Da sie bei der Frage, wie viel Platz sie mieten können und wo, flexibler sind, verlagert sich die Macht stark von den Vermietern zu den Nutzern – den Mietern und ihren Mitarbeitenden. Dazu müssen die Vermieter die Vorteile ihres Produkts aufzeigen. Das heisst mehr Er-

tragsrisiko. Doch wer es richtig macht, wird mit höheren Mieten und geringerem Leerstand belohnt.

COVID-19 hat diese Trends nicht ausgelöst, sie aber beschleunigt. Sie rechtfertigen eine Value-Add-Strategie, basie-

rend auf einzigartigen Gebäuden für die Bürorenovierung an unterversorgten Lagen, die von flexiblem Arbeiten profitieren wird.

Nach der Pandemie zu Hause arbeiten, Vorlieben europäischer Mitarbeitender

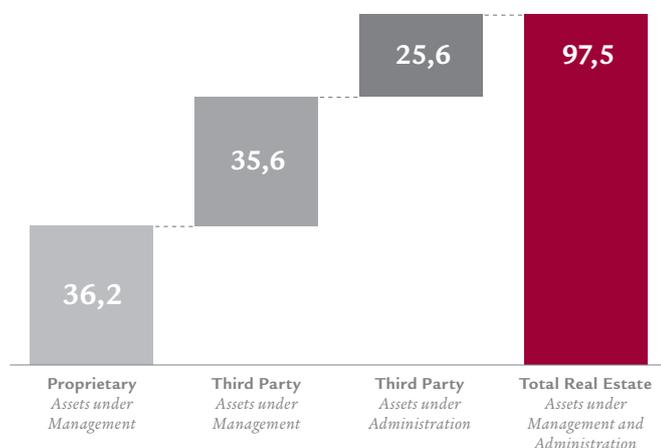


Quelle: The Economist, 30. Oktober 2020

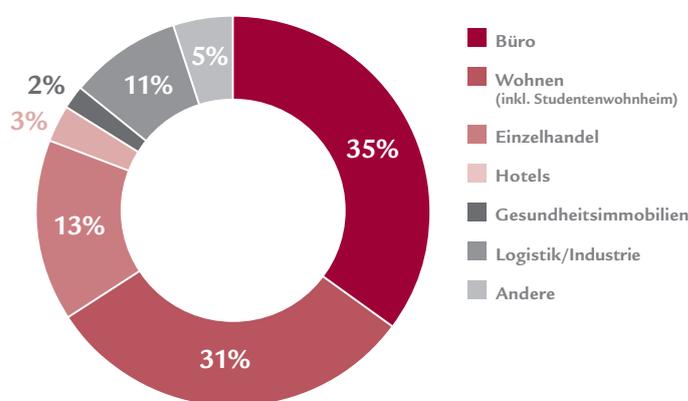
Real estate – facts and figures

Verwaltete und bewirtschaftete Vermögen

(in EUR Mrd.)



Aufteilung nach Immobilien-Sektor



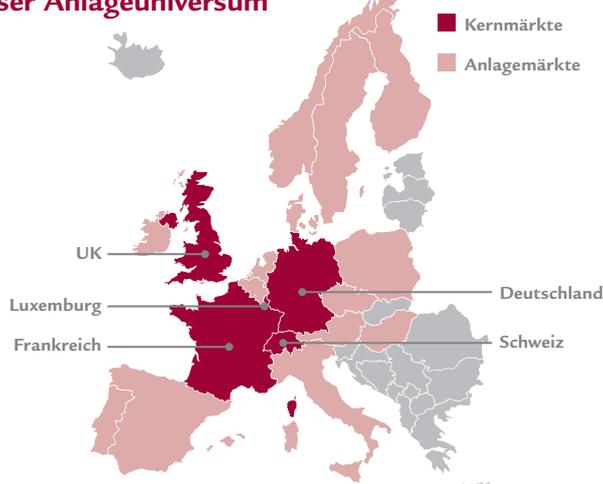
REuM EUR 71,8 Mrd.

Transaktionsvolumen Immobilien

(in EUR Mrd.)



Unser Anlageuniversum



Die Beträge basieren auf ungerundeten Zahlen, sodass es bei der Addition zu Rundungsdifferenzen kommen kann.

Alle Zahlen per 31. Dezember 2020, sofern nicht anders angegeben.

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

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

Impressum: Herausgeber: Swiss Life Asset Management AG, General-Guisan-Quai 40, 8022 Zürich • Redaktion: Francesca Boucard / francesca.boucard@swisslife.ch, Beatrice Guedj / beatrice.guedj@swisslife-am.com, Tom Duncan / tduncan@mayfaircapital.co.uk, Valérie de Robillard / valerie.derobillard@swisslife.ch, Marion Sottas / marion.sottas@swisslife.ch, James Lass / jlass@mayfaircapital.co.uk, Andreas Mayer / andreas.mayer@swisslife.ch, Anna Sigrist / anna.sigrist@swisslife.ch • Coverbild: TBC, Quelle: TBC • Übersetzungen: Swiss Life Language Services • Koordination/Lektorat: Lemon Spark GmbH, info@lemonspark.ch • Layout/Design: n c ag, In der Luberzen 25, 8902 Urdorf • Erscheinungsweise: halbjährlich

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