



# Alt wird hip – lohnend für Investoren

**Altersimmobilien** Der Satz «The trend is your friend» passt zur demografischen Entwicklung der Schweiz.

GÉRARD MOINAT

**D**er noch junge Markt für Altersimmobilien kannte bisher neben Swiss Prime Site nur wenige grosse private Anbieter. Das hat sich mit dem Einstieg von Swiss Life nun schlagartig geändert. Swiss Life Asset Managers – der grösste Immobilienmanager in Europa und gleichzeitig der grösste private Immobilienbesitzer in der Schweiz – bietet seit Ende letzten Jahres eine neue Anlagegruppe an: Immobilien Schweiz Alter und Gesundheit.

Schweizerische Vorsorgeeinrichtungen, die bereits in der Anlagegruppe «Immobilien Schweiz» investiert sind, können dadurch in dieses Anlagesegment einsteigen. Noch im Jahr 2018 ist eine Kapitalerhöhung geplant, die das Segment auch einem grösseren Kreis an Investoren zugänglich machen soll. Altersimmobilien: Das klingt erst einmal langweilig und nach Altersheim. Aber die Investitionsmöglichkeiten in die «Überalterung» hierzulande sind schon rein aus demografischen Gründen enorm. 400 000 Personen sind heute in der Schweiz älter als achtzig Jahre, 2050 dürften es rund 1,2 Millionen sein. Ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung wird von 6 auf 11 Prozent steigen. 2050 wird jedes zweite Neugeborene hundert Jahre alt werden.

Diese umfassende Veränderung der Gesellschaft prägt den hiesigen Immo-

bilienmarkt bereits heute: Altersgerechte Wohnformen, betreutes Wohnen sowie Pflege- und medizinische Einrichtungen werden vermehrt nachgefragt. Und diese Nachfrage ist äusserst stabiler Natur: «Auch wenn die Einwanderung schlimmstenfalls künftig gegen null tendieren würde, findet die Alterung weiterhin statt», sagt Gerhard Demmelmair, Head Real Estate Portfolio Management für das Drittkundengeschäft von Swiss Life Asset Managers in der Schweiz. Aus Nachfragesicht seien Altersimmobilien insofern eines der beständigsten Immobiliensegmente.

Dazu kommt der Umstand, dass die heutige Infrastruktur im Altersbereich noch nicht den Anforderungen der Nachfrage entspricht. Die Wohnform im Alter gebe es zwar nicht, betont Demmelmair. «Aber die Leute suchen sich, was sie brauchen.» Aufgrund der steigenden Nachfrage wird sich das Angebot entsprechend verändern müssen. Bei bestehenden Wohnimmobilien jedenfalls ist die Nachfrage etwa nach niederschweligen Betreuungsbereichen jetzt schon sehr stark.

Abgesehen von hindernisfreien Wohnungen sind eine gute Erschliessung, die Nähe zu Infrastrukturen und Betreuungsangeboten sowie die Nähe zu bestehenden sozialen Kontakten wichtig. «Ganz anders als beim früheren Prototyp des «Altersheims am Waldrand» streben die älteren Menschen wie auch die Angehörigen heute stark nach einem sozialen Konnex.»

## Selbstbestimmtes Wohnen

Wie die Nachfrage konkret aussehen wird, ist von weiteren verschiedenen Fak-

toren wie dem politischen Druck nach finanzierbaren Lösungen und der Verfügbarkeit technologischer Assistenzsysteme abhängig. «Da Swiss Life im Lebensversicherungs- und Vorsorgebereich alles daransetzt, den Kunden ein selbstbestimmtes Leben zu ermöglichen», so Demmelmair, «war es nur ein logischer Schritt, dieses Bestreben auch auf selbstbestimmtes Wohnen auszuweiten.»

Unter älteren Menschen herrscht heute denn auch ein starker Wunsch nach Selbstbestimmung. Viele möchten die Unabhängigkeit in der eigenen Wohnung möglichst lange behalten. Entsprechend kümmern sich Rentner heute früher um eine altersgerechte Wohnung. Viele wollen verhindern, dass sie irgendwann aus

## Die meisten Umzüge im Alter finden in einem begrenzten Radius statt.

physischen Befindlichkeiten keine andere Wahl haben als das Altersheim.

Gemäss Demmelmair setzt sich die neue Anlagegruppe grob aus zwei Komponenten zusammen: zu zwei Dritteln aus Wohnliegenschaften – spezifischen, altersgerechten Mietwohnungen, die von Swiss Life direkt vermietet werden. Und zu einem Drittel aus Betreiberliegenschaften, bei denen Swiss Life der Immobilieninvestor ist und einen globalen Mietvertrag mit einem Anbieter wie einem Pflegeheim hat, der die Zimmer vermietet.

Die Renditen liegen in der Höhe eines Immobilienfonds mit guten Wohnliegenschaften. Das Risiko streut Swiss Life Asset Managers einerseits geografisch, andererseits mit einer aktiven Mischung aus diesen zwei Segmenten. Bei Ersterem kommt das Betreiberisiko – beispielsweise der Mieter zahlt nicht – zum Tragen. Bei Zweiterem wiederum wirkt sich die begrenzte Umnutzungsflexibilität von Pflegeheimen auf das Risiko aus. Unterstützt werden

Demmelmair und sein Team bei ihrer Arbeit deshalb von externen Partnern wie dem Spezialisten aus dem Gesundheits-



und Altersbereich Casea oder dem Immobilienspezialisten Wüest Partner.

### Individuelle Alte

Da der Anteil an Babyboomern in den Grossagglomerationen im Mittelland heute schon hoch ist, erwartet Demmelmair, dass das Segment Altersimmobilien vor allem dort florieren werde. Denn die Wohnmobilität nimmt im Alter deutlich ab: Die meisten Umzüge im Alter finden in einem begrenzten geografischen Radius statt, denn viele wollen in der gewohnten Umgebung bleiben. Aber auch auf dem Land, insbesondere in Gemeinden mit Zentrumsfunktion, wird eine starke Nachfrage nach Altersimmobilien erwartet.

Neben der Geografie und der Demografie gibt es noch weitere Faktoren, die den Trend der Altersimmobilien befeuern. Unter ihnen sticht etwa eine zunehmend individuellere Lebensgestaltung heraus: Dass Babyboomer heute häufiger ledig, getrennt oder geschieden sind als bisherige Generationen, treibt die Nachfrage zusätzlich. Denn auch sie suchen eine preisgünstige, kleine und möglichst zentrumsnahe Wohnung - Anforderungen, die auch auf die jüngere Generation bei der Wohnungssuche zutreffen.

Generation Y und Generation Babyboomer scheinen folglich vermehrt gleichzeitig mit ihrer Nachfrage auf ein sowieso schon knappes Angebot zu treffen. Die Auseinandersetzung mit dem Thema Wohnen im Alter kann deshalb nicht nur für das Individuum und die Gesellschaft, sondern auch für den Investor überaus lohnenswert sein.

## ANLAGESTIFTUNG SWISS LIFE

### Insgesamt eine Verzwanzigfachung

**Wachstum** Die Anlagegruppe «Immobilien Schweiz Alter und Gesundheit» der Anlagestiftung Swiss Life hat mit einem Startvolumen von ca. 50 Millionen Franken gestartet. Als jährliches Wachstum wird ein Volumen von rund 100 Millionen Franken angestrebt. Mittelfristig soll das Zielvolumen auf über 500 Millionen Franken und langfristig auf über 1000 Millionen Franken steigen. Die erwartete Zielgesamterrendite beläuft sich auf 4 Prozent.

**Ausstattung** Swiss Life Asset Managers verfügt über 1300 Immobilienspezialisten und 80,9 Milliarden Franken an verwalteten, bewirtschafteten Vermögen.

# Handelszeitung

Handelszeitung  
8021 Zürich  
058 269 22 80  
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
Auflage: 38'259  
Erscheinungsweise: 50x jährlich



Seite: 37  
Fläche: 76'039 mm²

Auftrag: 3005814  
Themen-Nr.: 390.137

Referenz: 69122922  
Ausschnitt Seite: 3/3

**Serie 2**

Stückelung ISIN (Int. Val.-Nr.) Ser. Nr.  
1 WO 000010 CH0001333373 02 018919

**Zertifikat über 10 (zehn) CS-Optionsscheine «Serie 2» zum Erwerb von Gold**  
ausgegeben durch die  
SCHWEIZERISCHE KREDITANSTALT

Zehn Optionsscheine berechtigen vom 30. März 1987 bis 30. März 1990 zum Erwerb von 100 Gramm Feingold zum Preise von Fr. 2335.- zu den auf der Rückseite aufgeführten Bedingungen.

Zürich, 30. März 1987  
SCHWEIZERISCHE KREDITANSTALT

*Dorrig*

**Attestation de 10 (dix) Certificats d'option-CS «série 2» pour l'acquisition d'or**  
émis par le  
CREDIT SUISSE

Dix certificats d'option donnent le droit d'acquérir 100 grammes d'or fin aux prix de fr. 2335.- du 30 mars 1987 au 30 mars 1990, selon les modalités figurant au verso.

Zurich, le 30 mars 1987  
CREDIT SUISSE

*Dorrig*

SCHWEIZERISCHE KREDITANSTALT  
CREDIT SUISSE  
CREDITO SVIZZERO

ORISS FIBRELLI GRAPHISCHE ANSTALT AG

WERTSCHRIFTEN-AUKTIONEN.CH

**30. März 1987, Zürich:** Optionsschein-Zertifikat der Schweizerischen Kreditanstalt über zehn Optionsscheine der Serie 2 zum Erwerb von Gold.