

Credit Suisse Real Estate Fund LivingPlus: die Antwort auf den demographischen Wandel

Exakt fürs Alter und das Gesundheitswesen

Lohnende Anlagen entsprechen einer klaren Marktnachfrage. Wer entsprechende Fonds emittiert, zeigt, dass er gesellschaftliche und strukturelle Veränderungen erkennt und einen aktiven Beitrag zur Entwicklung der Volkswirtschaft leistet. So liegt der Credit Suisse Real Estate Fund LivingPlus angesichts der älter werdenden Schweizer Bevölkerung genau richtig. Er orientiert sich an den zukünftigen Bedürfnissen der heutigen Mieterschaft.

Der Credit Suisse Real Estate Fund LivingPlus (CS REF LivingPlus), ein Immobilienfonds der Credit Suisse AG, investiert in Seniorenimmobilien, moderne Wohnformen mit integrierten Serviceleistungen sowie in zukunftsorientierte Wohnkonzepte an attraktiven Standorten in der Schweiz. Er verschafft institutionellen und privaten Investoren den Zugang zu einem diversifizierten Portfolio. Der Fonds ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. Fondswährung ist der Schweizer Franken. Die Immobilien im Direktbesitz ermöglichen attraktive Steuervorteile: Die Erträge und Kapitalgewinne aus direktem Grundbesitz sind für die Anteilhaber mit Sitz in der Schweiz steuerfrei. Der Fonds umfasste per 31.12.2014 ein Immobilienportfolio von 2.398 Mio. Franken mit 114 Liegenschaften (inklusive der Projekte im Bau).

Goldrichtig im Rahmen des demographischen Wandels

Der CS REF LivingPlus ist der erste Schweizer Immobilienfonds, welcher auf die demographischen Veränderungen und die zunehmende Alterung der Bevölkerung fokussiert. Seit 2007 investiert der Publikumsfonds mit breiter Anlegerbasis in Wohnformen für das Alter. Dazu gehören Wohnungen mit Dienstleistungen, Alters- und Pflegeheime sowie Gesundheitsimmobilien.

Klare Anlagepolitik

Es erfolgen gezielte Investitionen in ertrags-sichere Immobilien mit Fokus auf Wohnen mit Services, Alters- und Pflegeheime, Seniorenresidenzen, Gesundheit und Wellness. Avisiert wird ein breit diversifiziertes Immobilienportfolio in allen Regionen der Schweiz. Der Fokus liegt

auf einer nachhaltigen Sicherung der Mieterträge, einer langfristigen Wert- und Substanzerhaltung des aktuellen Immobilienbestands sowie auf einer ausgewogenen Diversifikation nach Nutzungssegmenten. Hier dominieren heute Anlagen im Bereich LIVING SERVICES. Ihr Anteil am Fondsvermögen beträgt 67.25%, während die zweitstärkste Anlagenkomponente, Alters- und Pflegeheime, 13.25% erreicht.

LIVING SERVICES – ein zeitgemässes Konzept

LIVING SERVICES ist ein Dienstleistungskonzept des Credit Suisse Real Estate Investment Management. Im Zentrum steht das Prinzip Wohnen mit Dienstleistungen, was einem wichtigen Bedürfnis älterer Menschen, die lange Zeit selbstständig und sorgenfrei in ihren vier Wänden wohnen möchten, entspricht. Es ist aber auch das richtige Dienstleistungskonzept für beruflich stark engagierte, jüngere Bewohner, die gezielt Services nach Bedarf beziehen wollen. Den Mietern werden Hausarbeiten und andere Aufgaben rund ums Wohnen abgenommen. Die Services werden von ausgewählten Dienstleistungsprofis erledigt. Durch die Entlastungen im Alltag gewinnen die Bewohner einer LIVING SERVICES-Wohnung wertvolle Freizeit und Unabhängigkeit.

Ein Beispiel für Wohnen mit LIVING SERVICES sind die Wohnhochhäuser HOCHZWEI in Luzern, aus dem Immobilienfonds CS REF LivingPlus. Hier wie in den andern Objekten sind die Mieter, die vom Angebot profitieren, überzeugt. LIVING SERVICES will sich in Zukunft noch mehr auf Dienstleistungen für ältere Menschen fokussieren. Geplant sind die Integration eines 24-Stunden-Notrufs, der Bezug von Spitex-Dienstleis-

tungen sowie ein Betreuungskonzept für Senioren vor Ort. Das Ziel besteht überdies in einer flächendeckenden Implementierung des LIVING SERVICES-Konzepts in der ganzen Schweiz.

Wie sieht das Engagement der Credit Suisse im Gesundheitswesen morgen aus?

Für die Credit Suisse bedeutet der CS REF LivingPlus ein gezieltes Engagement im Bereich des Wohnens mit Dienstleistungen und im Gesundheitswesen. Von Stefan Bangerter, Fondsmanager CS REF LivingPlus, wollten wir wissen, wohin sich dieses Engagement weiter entwickeln wird.

Wie beurteilen Sie die Möglichkeiten zu Finanzierungen im Spitalbereich, wo enorme Aus- und Neubaupläne bestehen?

Stefan Bangerter: Mit der Einführung der neuen Spitalfinanzierung und dem damit verbundenen Fallpauschalensystem (SwissDRG) möchte man die Qualität, Effizienz und Vergleichbarkeit von Spitaldienstleistungen erhöhen. In den Fallpauschalen sind deshalb auch die Kosten für Anlagen und Immobilien enthalten. Konkret heisst das, dass jedes Spital in Zukunft seine Immobilien und Anlagen selber bewirtschaften, amortisieren und erneuern muss. Damit stehen viele Spitäler vor grossen unternehmerischen Herausforderungen. Es stellt sich die Frage nach der richtigen Immobilienstrategie, den betrieblich notwendigen Investitionen in die bestehende Infrastruktur sowie dem geeigneten Finanzierungsmodell. Wir glauben, dass insbesondere Sale-and-Rentback-Lösungen sowohl für die Betreiberin als auch die Immobilieneigentümerin sinnvoll und nachhaltig sein können. Wir sind überzeugt, dass sich die

Bedürfnisse und Interessen von Spitalbetreibern und institutionellen Investoren in vielen Punkten decken und der Spitalmarkt ein grosses Potenzial an neuen und kreativen Finanzierungslösungen bietet.

Welches sind die entscheidenden Kriterien, die Sie bei der Beurteilung von Spitalprojekten anwenden?

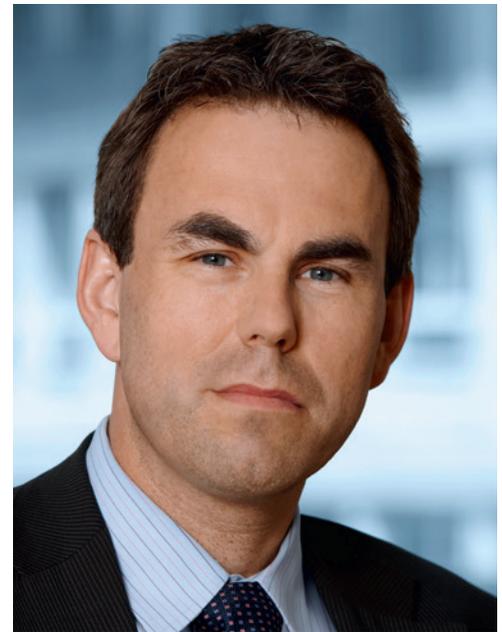
Stefan Bangerter: Spitalimmobilien sind relativ komplexe Anlagen, welche auf einer nachhaltigen Partnerschaft beziehungsweise einem langfristigen Mietverhältnis zwischen Spitalbetreiberin und Immobilieneigentümers basieren. Entscheidend für die reibungslose Zusammenarbeit ist einerseits die Ausgestaltung des Mietvertrags sowie die genaue Definition der operativen Schnittstellen. Andererseits müssen die Zuständigkeiten betreffend Unterhalt und Instandsetzung der diversen Gebäudeteile eindeutig und nachhaltig geregelt sein, damit die Zusammenarbeit zwischen Mieterin und Eigentümerin gut funktioniert. Weiter ist für uns wichtig, dass die Spitalbetreiberin den Mietzins aus dem operativen Betrieb problemlos erwirtschaften beziehungsweise das unternehmerische Konzept mit den entsprechenden medizinischen

Dienstleistungen im Rahmen des neuen KVG erfolgreich umgesetzt werden kann.

Spezielles Wohnen für ältere Menschen, Wohnen mit Dienstleistungen, Alters- und Pflegeheime, Spitäler – welche Relation der verschiedenen Elemente im Anlagespektrum streben Sie an?

Stefan Bangerter: Das aktuelle Immobilienportfolio des CS REF LivingPlus hat einen guten Mix von normalen Wohnimmobilien mit Dienstleistungen (zwei Drittel) sowie klassischen Betreiberimmobilien wie Alters- und Pflegeheime oder Seniorenresidenzen (einen Drittel). Die Wohnimmobilien tragen primär zur geographischen Diversifikation bei, während die Spezialimmobilien mit ihren langfristigen Mietverträgen und den nachhaltigen Cashflows das Portfolio stabilisieren.

Spitalimmobilien oder Rehakliniken sind Immobilien mit kommerziellen Mietverträgen, welche ein Portfolio optimal ergänzen können. Sollten sich die Sale-and-Rentback-Lösungen im Spitalmarkt in der Schweiz an breiter Front durchsetzen, müsste man sich überlegen, einen Spezialfonds für Spitäler und Kliniken aufzulegen.



Stefan Bangerter,
Fondsmanager CS REF LivingPlus

Weitere Informationen

www.credit-suisse.com/ch/realestate
www.livingservices.ch

Expertentalk zur Lage des Gesundheitssystems Schweiz

Mittwoch, 21. Oktober 2015, 17.00 – 19.00 Uhr
Widder Hotel, Zürich

Patronat SAG/ASE

Vorveranstaltung des 12. Schweizerischen Kongresses für Gesundheitsökonomie und Gesundheitswissenschaften



Vifor Pharma