



«Das Wachstumspotenzial suburbaner Lagen ist beträchtlich»

Suburbane Gebiete bieten Investoren häufig mehr Raum für Expansion und grössere Flexibilität in der Projektgestaltung.

Marc Giraudon, CEO Helvetica Property Investors, über «wahre Wachstumsperlen», bessere Strategien für Bestandsbauten und mehr Transparenz.

Herr Giraudon, welche Bedeutung haben Wohnimmobilien derzeit für Anleger?

Wohnimmobilien sind nach wie vor eine zentrale Anlageklasse für Anleger, insbesondere in der Schweiz, wo sie stabile Erträge und langfristigen Werterhalt bieten. Im derzeit sehr volatilen globalen makroökonomischen Umfeld bieten Wohnimmobilien weiterhin verlässliche defensive Eigenschaften für Anleger: niedrige Leerstandsquoten, indexgebundene Mieteinnahmen und eine starke Nachfrage, die durch Bevölkerungswachstum und strukturelle Wohnungsknappheit angetrieben werden. Aus Investitionssicht sehen wir derzeit eine klare Bewegung hin zu Sicherheit und Qualität – nicht nur in Bezug auf den Standort der Immobilien, sondern auch in Bezug auf Nachhaltigkeit und Mietverhältnisse. Für institutionelle Anleger, die langfristige Cashflows mit Inflationschutz suchen, sind Wohnimmobilien relevant, da sie die Vorteile von Sicherheit und Qualität bieten, die wichtiger sind als das Gleichgewicht ihres Portfoliorisikos.

Wie funktioniert ein aktives Portfoliomanagement, das sich besonders auf Wohnimmobilien fokussiert?

Aktives Portfoliomanagement bei Wohnimmobilien geht weit über das reine Halten der Immobilien hinaus. Es geht um die kontinuierliche Wertsteigerung – durch selektive Akquisitionen, energetische Modernisierungen, Verdichtungspotenziale und betriebliche Effizienz. In einem eingeschränkten Baumfeld ist die Neupositionierung und Optimierung des bestehenden Bestands eine der effektivsten Möglichkeiten, die Marktnachfrage zu befriedigen und die Rendite zu verbessern.

Bei Helvetica arbeiten wir anders als andere Fondsmanager für Wohnimmobilien. Ein Beispiel: Wir integrieren das Property Management aktiv in den Kern unseres Angebots – indem wir so nah wie möglich an unseren Mietern sind, erhalten wir ein besseres Verständnis für ihre Bedürfnisse.

Sie sagen: Oft verstecken sich die wahren Wachstumsperlen und Investitionsopportunitäten in der zweiten und der dritten Reihe, in den sogenannten suburbanen Lagen.

Suburbane Lagen werden immer attraktiver, weil sie das bieten, was viele Stadtkerne nicht bieten können: Platz zum Wachsen, pragmatische lokale Planungsbehörden und Preispunkte, die eine langfristige Erschwinglichkeit unterstützen. In diesen Gebieten besteht oft ein Nachholbedarf an hochwertigem Wohnraum, der durch den demografischen Druck, Dezentralisierungstrends

und eine verbesserte Verkehrsinfrastruktur angetrieben wird. Suburbia ist der «Sweet Spot» zwischen den Stadtlagen, in denen ein signifikantes weiteres Wachstum schwierig zu sein scheint, und dem Land, das für das tägliche Pendeln etwas zu weit entfernt ist.

Wie sieht das Wachstumspotenzial in diesen suburbanen Lagen aus?

Das Wachstumspotenzial ist beträchtlich und nachhaltig, bei geringerer Volatilität. Dies gilt insbesondere für gut angebundene Vorortgemeinden. Wir sehen dort nicht nur Chancen für das Mietwachstum, sondern auch für die Wertsteigerung von Vermögenswerten durch Verdichtung, energetische Modernisierung und verbesserte Mieterservices. Bei Helvetica setzen wir digitale Tools aktiv ein, um zu erkennen, wo sich demografische Trends mit der Nachfrage überschneiden. Durch die strategische Ausrichtung auf diese Standorte können wir insbesondere in unserem HSL Fund mit Fokus auf Wohnimmobilien Werte freisetzen, die mit traditionellen, stadtzentrierten Strategien nicht mehr erreicht werden können.

Welche Auswirkungen hat der schleppe Wohnungsbau?

Der Mangel an Neubauten wird von vielen Immobilienunternehmen oft als eine gute Sache angesehen, da er das Angebot einschränkt und eine bereits unausgewogene Angebots-Nachfrage-Dynamik, insbesondere bei Mietwohnungen, verschärft. Da der regulatorische Druck und der Materialkostendruck die Entwicklung bremsen und die Margen unter Druck setzen, sehen wir einen verschärften Wettbewerb um verfügbare Bestände – was zu höheren Mietpreisen führt und die strategische Attraktivität bestehender Wohnportfolios stärkt. Für Anleger bedeutet dies, dass gut positionierte, ertragsgenerierende Vermögenswerte in den kommenden Jahren von der strukturellen Unterversorgung profitieren dürften. Letztlich ist es für die Wirtschaft wichtig, einen gesunden Bausektor zu haben. Wir würden uns also wünschen, dass mehr gebaut wird, um den Mietern mehr Auswahl zu bieten und den gesamten Immobilienmarkt zu vergrössern.

Steckbrief

Helvetica Property Investors

Helvetica, 2006 gegründet, ist ein unabhängiger Real Estate Investment Manager und FINMA-regulierte Fondsleitung. Für institutionelle und private Investoren bieten wir stabile Immobilienanlagen mit soliden Renditen oder entwickeln individuelle Lösungen, die wir über unsere voll integrierte Wertschöpfungskette managen. Unsere börsennotierten Anlagegefässe – der HSC Fund sowie der HSO Fund mit Fokus Kommerz und der HSL Fund mit Fokus Wohnen – investieren schweizweit in wachstumsstarke, suburbane Lagen. Nachhaltigkeit ist integraler Bestandteil und auf Fondsebene entlang des gesamten Immobilienzyklus formell verankert.

Mehr Informationen unter Helvetica.com



Marc Giraudon
CEO

Werden Investments in Bestandsbauten wieder attraktiver?

Absolut. In der heutigen Zeit ist die Investition in bestehende Gebäude oft kapitaleffizienter und risikoärmer als die Entwicklung von Grund auf. Angesichts steigender Baukosten und ungewisser Genehmigungsfristen bietet die Verbesserung bestehender Anlagen – durch energetische Sanierungen, Aufwertungen des Mietererlebnisses oder gezielte Verdichtung – attraktive Renditen mit geringerer Volatilität. Zudem eignen sich viele Schweizer Wohnanlagen aufgrund ihres eingebetteten Standortwerts und ihrer historischen Bauqualität hervorragend für eine langfristige Reinvestition. Wir sehen ein starkes Interesse institutioneller Anleger an Strategien, die sich auf eine Neupositionierung und nicht auf eine Ablösung konzentrieren.

Was bedeuten die ESG-Vorgaben für die Entwicklung von Bestandsbauten?

Weltweit stellen wir fest, dass ESG-Anforderungen den Wandel vom passiven Eigentum zur proaktiven Vermögensverwaltung beschleunigen. Für bestehende Gebäude bedeutet dies, in die Energieeffizienz zu investieren, betriebliche Emissionen zu reduzieren und das Wohlbefinden der Mieter zu verbessern – und das alles ohne Kompromisse bei der Erschwinglichkeit. Helvetica hat dies zu einem Schwerpunkt gemacht. Wir bewerten jede Immobilie individuell und fortlaufend nicht nur im Hinblick auf die finanzielle Rendite, sondern auch auf ihr Dekarbonisierungspotenzial und ihre sozialen Auswirkungen. Wir haben einen erklärten und erreichbaren Weg zu Netto-Null, den wir aktiv verfolgen, indem wir intern über dedizierte ESG-Ressourcen verfügen und enge Verbindungen zu externen Spezialisten pflegen. Unsere Anlagengruppe Helvetica Life Investment Foundation, für die wir gerade die Anlagegruppe «Sustainable Suburban Living Switzerland» lancieren, ist ein perfektes Beispiel dafür – sie richtet sich an Pensionskassen, die Anlagemöglichkeiten suchen, die einen hohen ESG-Gehalt im Mittelpunkt haben.

Wie sehr hat sich das Investment in kommerzielle Liegenschaften verändert?

Gewerbeimmobilien sind immer spezieller geworden, da die Erwartungen an gewerbliche Mieter immer höher werden. Das «One-size-fits-all»-Modell ist verschwunden – der Erfolg hängt jetzt davon ab, dass Fondsmanager die veränderten Bedürfnisse der Nutzer verstehen und ihre Portfolios entsprechend anpassen. Eine «Box, in der Mitarbeiter arbeiten», reicht nicht mehr aus. Ein

Gewerberaum muss ein Lebensraum mit einem Sinn und einem Leben sein. Dieser Bedarf an massgeschneiderten Lösungen ist der Grund, warum wir bei Helvetica eine Reihe kleinerer Nischenprodukte auf den Markt bringen wollen, bei denen die Objekte speziell auf die Lösung bestimmter Mieterprobleme zugeschnitten sind. Diesen Ansatz verfolgen wir bereits in unseren kommerziellen, börsenkotierten Fonds HSC Fund und HSO Fund.

Fondsprodukte stehen auch im Fokus institutioneller Investoren. Welche Erwartungen und Trends sehen Sie dort?

Institutionelle Anleger erwarten heute mehr als stabile Erträge – sie wollen Transparenz, Nachhaltigkeit und Anpassungsfähigkeit. Dies treibt die Nachfrage nach Fondsstrukturen an, die nicht nur professionell gemanagt werden, sondern auch auf langfristige Megatrends ausgerichtet sind: Klimawandel, demografischer Wandel und Digitalisierung. Bei Helvetica sehen wir eine zunehmende Nachfrage nach fokussierten Strategien wie ESG-Kernfonds mit Transparenz, klarer Berichterstattung und einem auf das Risikomanagement ausgerichteten Rahmenwerk. Anleger sind auch auf der Suche nach Managern, die in der Lage sind, sich in lokalen Komplexitäten zurechtzufinden und gleichzeitig ein skalierbares, diversifiziertes Engagement zu bieten. Flexibilität, Glaubwürdigkeit und Fachwissen vor Ort waren noch nie so wichtig wie heute. Tag für Tag entwickeln wir für unsere Kunden, neue und innovative Lösungen auf komplexe Immobilienfragen. Wir sind Immobilienspezialisten, die sich der Offenheit und Transparenz verschrieben haben und unsere Kunden an die erste Stelle setzen.

Bei Helvetica setzen wir digitale Tools aktiv ein, um zu erkennen, wo sich demografische Trends mit der Nachfrage überschneiden.