

PSP Swiss Property

Qualität für Mieter und Investoren

Strukturelle Überkapazitäten und schwaches Wirtschaftswachstum: Der Vermietungsmarkt für Geschäftsliegenschaften durchlebt schwierige Zeiten. Schwierige Zeiten sind aber nicht nur eine Herausforderung für Immobiliengesellschaften, sondern auch eine Chance. Dr. Luciano Gabriel, CEO von PSP Swiss Property, erläutert, wie sich sein Unternehmen in diesem Umfeld positioniert.



Interview mit Dr. Luciano Gabriel, CEO PSP Swiss Property

PRIVATE: Herr Dr. Gabriel, das Anlageuniversum, das einem Schweizer Investor offen steht, ist schier unerschöpflich. Weshalb sollte ich ausgerechnet in PSP Swiss Property investieren?

Dr. Luciano Gabriel: Ich werde mich hüten, Ihren Lesern Anlagetips zu geben. Jeder muss selber wissen, ob oder wie er investieren will. Ich kann Ihnen höchstens ein paar Argumente liefern, die für PSP Swiss Property sprechen. PSP Swiss Property ist, wie die Angelsachsen sagen würden, ein transparentes «pure play». Das heisst, dass wir nur in einem Sektor und nur in einem Land investieren: in Geschäftsimmobilien in der Schweiz. Der Anleger weiss somit, was er bekommt. Dabei fokussieren wir seit der Gründung unseres Unternehmens im Jahr 2000 auf qualitativ hochstehende Büroliegenschaften in Top-Lagen und, bis zu einem gewissen Grad, in Ladengeschäfte an prominenten Einkaufsmeilen, dem sogenannten «high street retail». Dazu kommt, dass

wir seit jeher eine anlegerfreundliche, langfristig ausgerichtete und konservative Geschäftsstrategie verfolgen. Das Ziel ist dabei die Optimierung von Eigenkapital und Gewinn pro Aktie sowie die Ausschüttung einer planbaren, stabilen und attraktiven Dividende. So betrug die Ausschüttungsrendite dieses Jahr fast 4% – ein bemerkenswertes Resultat angesichts des aktuellen Niedrig- bis Minus-Zinsumfelds.

Sind Investitionen im Ausland völlig ausgeschlossen?

Gabriel: Im Rahmen unserer strategischen Planungen stellt sich diese Frage natürlich immer wieder. Und unsere Antwort ist auch immer wieder dieselbe: Schuster bleib bei deinen Leisten. Den Schweizer Markt kennen wir in- und auswendig. In anderen Ländern ein entsprechendes Know-how aufzubauen, würde gewaltige Ressourcen erfordern. Und überhaupt: Mit einem solchen Schritt würden wir unser eigenes

Geschäftsmodell unterminieren und wären kein «pure play» mehr.

Gibt es innerhalb der Schweiz Städte oder Regionen, die Sie bevorzugen oder meiden?

Gabriel: Generell fokussieren wir auf die dynamischsten Wirtschaftszentren. Dies sind bekanntermassen Zürich und Genf. Dazu kommen die anderen grossen Städte Basel, Bern und Lausanne. Bei anderen Orten sind wir ausgesprochen zurückhaltend, vor allem wenn es um Akquisitionen geht.

Wie wichtig sind Ihre Entwicklungsprojekte?

Gabriel: Entwicklungsprojekte machen rund 8% unseres Gesamtportfolios aus. Dabei ist es wichtig zu erwähnen, dass wir ausschliesslich Projekte auf Bauland entwickeln, das wir bereits besitzen. Wir erwerben explizit keine Grundstücke, um darauf Neubauten zu errichten. Bauland ist in der Schweiz zu teuer, wenn man es in Relation zum möglichen Marktwert der darauf realisierbaren Immobilien setzt – zumindest wenn man unseren Ansprüchen an Qualität, Sicherheit und Rendite gerecht werden will.

Und wie sieht es mit Mietwohnungen aus?

Gabriel: Wie eingangs erwähnt, sind wir ein «pure play». Bezüglich Immobiliensektor bedeutet das, dass wir uns auf Geschäftsliegenschaften konzentrieren. Wenn wir in grossem Stil auf Mietwohnungen setzen würden, würden wir unser Geschäftsmodell genauso unterminieren, wie wenn wir ins Ausland expandieren würden. Eine Ausnahme machen wir natürlich bei der Entwicklung unserer eigenen Areale. Hier versuchen wir jeweils den grössten potenziellen Wert für den jeweiligen

Standort herauszuholen. Wenn unsere Analysen ergeben, dass dies im Wohnbereich der Fall ist, bauen wir in der Regel Eigentumswohnungen, die wir nach der Fertigstellung verkaufen. Dies ist beispielsweise bei unserem Projekt in Lugano-Paradiso der Fall oder bei einem Teil des Rheinfelden-Areals. Auf dem Gurten-Areal in Bern – ebenfalls ein ehemaliges Brauerei-Gelände – haben wir erfolgreich ein Mischkonzept mit gewerblichen Liegenschaften und Eigentumswohnungen erstellt.

In welcher Grössenordnung bewegt sich Ihr Investitionsbudget?

Gabriel: In einem normalen Jahr investieren wir rund 50 Mio. Franken in unser Anlageportfolio. In diesem Betrag nicht enthalten sind die Kosten für den Abbruch bestehender Gebäude, die wir durch Neubauten ersetzen, und die Investitionen in unsere Entwicklungsprojekte. In den Jahren 2016 und 2017 kommen dafür nochmal etwa 300 Mio. Franken hinzu. Diese Investitionen sind mit ein Grund dafür, dass unsere Leerstandsquote gesamthaft etwas ansteigt – wir verzichten während den Bau- und Umbauzeiten, d.h. kurz- und mittelfristig, bewusst auf Mieteinnahmen; dies im Hinblick auf langfristig tiefere Leerstände und höhere Mieteinnahmen. Manchmal ist es auch offensichtlich, dass wir beim Auszug eines grossen, langjährigen Mieters nicht automatisch einen Nachmieter finden werden, weil beispielsweise die Innenausstattung noch aus einer anderen Zeit stammt. In solchen Fällen versteht es sich von selbst, dass wir die Räumlichkeiten zuerst einer radikalen Transformation unterziehen, bevor wir sie neuen Mietern anbieten. Leerstände sich deshalb für uns in erster Linie eine günstige Gelegenheit, unser Marktangebot auf Vordermann zu bringen und die Qualität unseres Portfolios weiter zu steigern.

Wie wichtig ist Ihnen der Erwerb von Liegenschaften, um das Portfolio zu erweitern?

Gabriel: Für uns zählt Qualität und nicht Quantität. Es muss schon sehr gute Gründe geben, wenn wir eine Liegenschaft erwerben wollen. Wir waren schon immer zurückhaltend in Sachen Neuakquisitionen. Seit geraumer Zeit

scheinen uns die Preisvorstellungen vieler Verkäufer etwas realitätsfremd. Wir lassen uns jedenfalls auf keine Bieterwettbewerbe ein und kaufen keine überbewerteten Objekte bei denen das Preis/Rendite-Verhältnis aus dem Lot geraten ist. Viel lieber investieren wir unser Kapital in unsere eigenen Entwicklungsprojekte und die Sanierung und Modernisierung unserer Bestandesliegenschaften. Davon profitieren unsere Mieter und Aktionäre mehr, als wenn wir Grösse um jeden Preis anstreben würden.

Früher waren Sie aber sehr wohl aktiv, wenn es um Liegenschaftskäufe ging.

Gabriel: Das stimmt schon, aber das Umfeld war ein anderes. So haben wir 2001 von der Swisscom ein Immobilienportfolio im Wert von 409 Mio. Franken übernommen. Und 2004 erfolgte der Merger mit der REG Real Estate Group, einer ehemaligen Brauerei-Gruppe. Mit diesem Zusammenschluss kamen wir in den Besitz eines 1,2 Mrd. Franken schweren Portfolios mit ausgezeichnet gelegenen Entwicklungsarealen – zumeist frühere Brauerei-Gebäude. Ein solches Portfolio könnte man heute wohl lange suchen. Seither, das heisst seit 12 Jahren, haben wir nur noch wenige ausgewählte Akquisitionen getätigt. Umgekehrt haben wir zahlreiche Liegenschaften an peripheren Standorten verkauft, nicht zuletzt, um unseren Fokus auf Top-Qualität an Top-Lagen weiter zu schärfen.

Wie würden Sie Schweizer Immobilieninvestoren charakterisieren?

Gabriel: Die Schweizer haben mehrheitlich eine Kaufen-und-Halten-Mentalität. Dazu kommt eine prohibitiv hohe Grundstückgewinnsteuer, die kurzfristige Buy-and-Sell-Strategien faktisch verunmöglicht. Immobilieninvestoren sind somit Langfristanleger par excellence. Dazu kommt, dass in der Regel mit relativ wenig Fremdkapital gearbeitet wird. Das bedeutet, dass Zwangsverkäufe eher selten sind. Die grossen Investoren wie Pensionskassen oder Versicherungen sind kaum Spekulanten. Die suchen Sicherheit und Langfristigkeit. Deshalb ist auch das Angebot an Kaufliegenschaften so klein. Umgekehrt bleibt die Nachfrage unverändert

hoch, nicht zuletzt aufgrund des allgemeinen Anlagenotstands. Die logische Folge: hohe Kaufpreise und niedrige Renditen.

Und wie wird es weitergehen?

Gabriel: Das Wirtschaftswachstum in der Schweiz dürfte in der nächsten Zeit bescheiden bleiben. Das bedeutet, dass die Mietnachfrage nach Büroflächen kaum gross steigen wird. Erschwerend kommt hinzu, dass vielerorts noch ein substantielles Überangebot an Büroflächen vorhanden ist. Wir befinden uns somit in einem Umfeld mit schwachem Wirtschaftswachstum und gleichzeitigem strukturellem Angebotsüberhang – im Grunde genommen «the worst of both worlds». Trotzdem würde ich die Situation aus verschiedenen Gründen nicht als dramatisch bezeichnen. So werden im Büromarkt Mietverträge meist über mehrere Jahre abgeschlossen. Dies glättet die Mieteinnahmen und sorgt für einen stabilen Cashflow über ganze Immobilienzyklen hinweg. Wenn man zudem, wie PSP Swiss Property, eine Vielzahl von Liegenschaften besitzt, kommt hinzu, dass Mieterwechsel gestaffelt erfolgen; es gibt zwar immer wieder Leerstände, aber nie einen Totalausfall.

Und wie positionieren Sie sich in diesem Umfeld?

Gabriel: Dank unserer Finanzkraft bieten uns schwierige Zeiten mehr Chancen als Risiken. Jetzt ist die beste Gelegenheit, unser Liegenschaftenportfolio weiter zu optimieren. Die überwiegende Zahl unserer Liegenschaften ist bereits heute in einem Top-Zustand. Wo dies noch nicht der Fall ist, arbeiten wir mit Hochdruck daran, unseren künftigen Mietern das Beste anzubieten, was es auf dem Markt gibt – sei es durch Sanierungen und Renovationen oder, wenn nötig, den Abbruch älterer Liegenschaften und den Ersatz durch modernste Neubauten. Qualitativ hochstehende Liegenschaften an Top-Lagen, wie wir sie zu bieten haben, verfügen immer über einen Wettbewerbsvorteil. Davon werden wir in den kommenden Jahren ganz besonders profitieren. Wir, unsere Aktionäre und unsere Mieter.

*luciano.gabriel@psp.info
www.psp.info*