

PSP Swiss Property: Kontinuität, Langfristigkeit und Transparenz

PSP Swiss Property ist eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Vor Kurzem wurde der langjährige CFO, Giacomo Balzarini, zum CEO ernannt. Im nachfolgenden Tour d'Horizon erläutert er, wie er PSP Swiss Property in den kommenden Jahren positionieren will und wo er die grössten Herausforderungen in einem anspruchsvollen Marktumfeld sieht.



Interview mit Giacomo Balzarini, CEO PSP Swiss Property

Private: Herr Balzarini, Sie sind seit Frühling dieses Jahres CEO von PSP Swiss Property. Wird nun alles anders?

Giacomo Balzarini: Nein, gar nicht. Kontinuität ist angesagt. Als CFO habe ich die Entwicklung unseres Unternehmens ja bereits 10 Jahre lang mitgetragen. Meine eigenen Ideen werde ich nach wie vor einbringen, fortan einfach als CEO. Es wird also keine grundlegenden Umwälzungen geben, sondern eher einzelne Adjustierungen zur kontinuierlichen Anpassung an das Marktumfeld, das sich ja auch laufend verändert.

Was heisst das konkret?

Balzarini: Mieter werden zunehmend selektiver und anspruchsvoller. Wer in

diesem Umfeld erfolgreich bleiben will, muss sich dem Markt und den neuen Erfordernissen anpassen. Folglich steht die Verbesserung der Kundenausrichtung im Zentrum. Bestehende Mieter müssen noch umfassender und aktiver betreut werden. Zudem werden wir unsere Anstrengungen bei der Akquisition von Neumieter verstärken. Ziel ist es, die bestehenden Leerstände kurz- bis mittelfristig zu reduzieren. Die Devise lautet «noch näher am Markt, noch näher bei den Mietern».

Welches sind denn die zentralen Themen bei der Vermietung?

Balzarini: Wir wollen die Bedürfnisse unserer bestehenden und potenziellen Mieter besser verstehen und Nachfrage-

trends rascher antizipieren. Worauf legen die Mieter besonderen Wert? Wie weit soll man beispielsweise als Vermieter beim Ausbau der Büroflächen gehen? Wie wichtig ist die Möglichkeit, nachträglich die Raumaufteilung zu verändern? Dabei stützen wir uns vermehrt auf die direkten Erfahrungen unserer Bewirtschafter und Hauswarte, die am nächsten bei den Liegenschaften und den Mietern sind. Die Tatsache, dass wir unsere Liegenschaften selber bewirtschaften, ist dabei äusserst wertvoll. Kombiniert mit unserem strategischen Asset-Management und dem Know-how unserer Bauabteilung stellt dieser Ansatz einen entscheidenden Erfolgsfaktor dar. Das Zusammenspiel dieser drei Funktionen kommt vor allem

im Rahmen von Renovationen und Neubauten zum Tragen, bei welchen wir erhebliches Wertsteigerungspotenzial sehen.

Im kommerziellen Immobiliengeschäft übersteigt das Angebot die Nachfrage und Besserung ist nicht in Sicht, jedenfalls kurzfristig. Wie gehen Sie mit diesem Problem um?

Balzarini: Überkapazitäten auf dem Markt und unsere eigenen Leerstände sehen wir als Chance. Das mag auf den ersten Blick unlogisch erscheinen, ist es jedoch nicht. Denn statt Räumlichkeiten für Zwischennutzungen aufwendig zur Verfügung zu stellen oder sie zu Billigmieten anzubieten, investieren wir hohe dreistellige Millionenbeträge in Renovationen, Neubauten und Entwicklungsprojekte. Damit machen wir die Liegenschaften langfristig wieder attraktiv. Entgangene Mieteinnahmen nehmen wir während den Renovations- und Bauphasen bewusst in Kauf.

Wie sieht es bei Ihren Grossprojekten in Zürich-West und am Bahnhofplatz/Bahnhofquai aus?

Balzarini: Das sind beide von langer Hand geplante Projekte. In Zürich-West sind wir seit vielen Jahren aktiv und werden in den nächsten Jahren zwei nicht mehr zeitgemässe Gebäude mit dem Neubau «Orion» ersetzen. «Orion» wird einen flexibel nutzbaren Innenausbau sowie eine nachhaltige Energie- und Abfallbewirtschaftung beinhalten. Die attraktiv gestaltete Umgebung wird positiv auf die Nachbarliegenschaften ausstrahlen. Damit wird sich das Projekt erfolgreich in das neue Trend-Quartier einfügen. Am Bahnhofplatz/Bahnhofquai werden mehrere Liegenschaften in Bahnhofnähe in drei Etappen umfassend renoviert und denkmalgeschützte Flächen saniert. Damit ergibt sich eine komplexe Sanierung mit entsprechendem Mehraufwand. Dafür erhalten wir und damit unsere zukünftigen Mieter an dieser prominenten Toplage einmalige und qualitativ hochstehende Flächen.

Und wie sieht es mit externem Wachstum aus? Sind Sie diesbezüglich aktiv?

Balzarini: Wir erwarten, dass der Akquisitionsmarkt hart umkämpft bleiben

Unser Geschäftsmodell hat sich aus meiner Sicht bewährt. Wir bleiben ein «pure play» und wollen auch so wahrgenommen werden.

wird. Dies aufgrund des anhaltend tiefen Zinsniveaus und des bestehenden Anlagenotstands bei institutionellen Investoren. Angebotene Objekte haben demzufolge einen stolzen Preis. Deshalb bleiben wir in Sachen Kauf von Liegenschaften unserer bewährten Strategie treu: Wichtiger als die Grösse unseres Portfolios ist die Qualität. Wir sind durchaus offen für Zukäufe, aber nur, wenn sich damit mittel- bis langfristig Mehrwert generieren lässt.

Ein anderes Thema ist die Finanzierung. Sie arbeiten mit einer Vielzahl von Banken zusammen. Wie schätzen Sie im Moment die Situation auf dem Kapitalmarkt ein?

Balzarini: Die Frage, die alle auf dem Kapitalmarkt umtreibt, ist natürlich die nach den Negativzinsen. Wird das aktuelle Tiefzinsniveau zum «new normal»? Ich beobachte eine gewisse Sorglosigkeit im Zusammenhang mit der Zinsentwicklung – und das bereitet mir Sorgen. Es ist gefährlich, wenn gewisse Marktteilnehmer scheinbar davon ausgehen, dass man auf Jahre hinaus mit Tiefzinsen rechnen kann. Vielleicht ist das so, vielleicht aber auch nicht. Ich bin der Meinung, dass man nicht auf ewig tiefe Zinsen spekulieren sollte. Wir jedenfalls bleiben unserer disziplinierten, konservativen Finanzierungspolitik mit einem hohen Eigenkapitalanteil und tiefer Verschuldungsquote treu. Damit verfügen wir über ausreichend finanzielle Flexibilität, um allfällige Marktopportunitäten wahrnehmen zu können.

Wie haben sich die Negativzinsen auf Ihre Geschäftstätigkeit ausgewirkt?

Balzarini: Mit der Einführung von Negativzinsen durch die Nationalbank waren wir, genau wie alle anderen Kapitalmarktteilnehmer, mit einer Situation konfrontiert, wie wir sie noch nie gesehen hatten. Dies hat in einer

ersten Phase zu Unsicherheiten und Verwerfungen geführt. Niemand wusste, wie man damit umgehen sollte. Ich kann dazu sagen, dass wir mit allen Partnern fristgerecht konstruktive Lösungen gefunden haben. An dieser Stelle ist es durchaus angebracht, den Banken ein Kränzlein zu winden. Unsere Beziehung zu vielen Banken hat sich in dieser schwierigen Zeit dank den intensiven Diskussionen weiter gestärkt.

Wie positionieren Sie sich in der Frage IFRS oder Swiss GAAP?

Balzarini: Wir setzen auf Kontinuität und Transparenz, auch in Sachen Rechnungslegung. Für uns ist es deshalb keine Frage, dass wir an IFRS festhalten werden. Wir wollen Investoren und Analysten eine möglichst vergleichbare und transparente Rechnungslegung vorlegen. Damit erzielt man Visibilität und Berechenbarkeit – die Investoren sehen beispielsweise genau, woher unsere Einnahmen stammen und wie sich unsere Bilanzstruktur zusammensetzt. Wir wollen die Vergleichbarkeit unserer Zahlen langfristig gewährleisten. Diese anlegerfreundliche Transparenz schafft Vertrauen im Markt.

Andere Immobiliengesellschaften haben ihr Geschäftsmodell verbreitert, nicht zuletzt, um Diversifikationseffekte zu erzielen und die Volatilität zu verringern. Haben Sie ähnliche Pläne?

Balzarini: Nein. Unser Geschäftsmodell hat sich aus meiner Sicht bewährt. Wir bleiben ein «pure play» und wollen auch so wahrgenommen werden. Institutionelle Anleger investieren langfristig lieber in ein Unternehmen, von dem sie genau wissen, was sie mit ihrem Investment erhalten. Und so soll es mit uns auch bleiben.

giacomo.balzarini@psp.info
www.psp.info