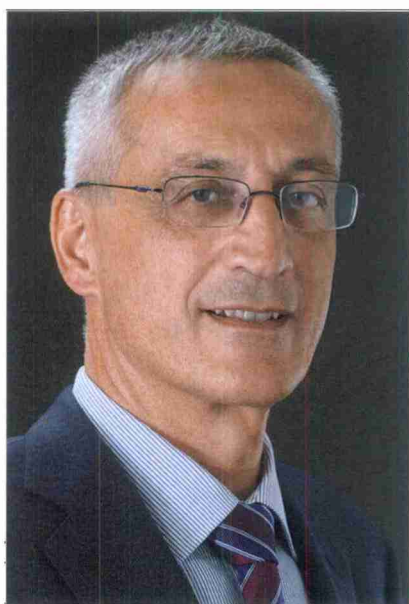


«Qualität geht vor Quantität, auch bei Immobilien»

Dr. Luciano Gabriel, CEO von PSP Swiss Property, über den Immobilienmarkt und zufriedene Aktionäre.



Interview mit Dr. Luciano Gabriel CEO PSP Swiss Property

PRIVATE: Herr Dr. Gabriel: In Ihrem Quartalsbericht von Ende März gehen Sie von einem Anstieg der Leerstandsquote in Ihrem Immobilienportfolio von 8,8% auf rund 10% per Ende Jahr aus. Ist das nicht etwas viel?

Gabriel: Auf den ersten Blick mag dies nach viel tönen. Doch der prognostizierte Anstieg und die Quote von rund 10% haben gute Gründe. Ein bedeutender Anteil der Leerstände ist nämlich auf Sanierungsarbeiten an verschiedenen Liegenschaften zurückzuführen. So ist speziell auch der Anstieg von 8,8% auf rund 10% zu erklären:

Wir werden an unseren Liegenschaften am Bahnhofplatz und am Bahnhofquai in Zürich umfangreiche Renovationsarbeiten durchführen. Dies ist nur möglich, wenn die Liegenschaften leer sind. Folglich erhöhen sich die Leerstände während dieser Zeit. Diese Totalrenovation war von langer Hand geplant und ist mit den bisherigen Mietern abgesprochen. Die Mietausfälle durch diese zusätzlichen Leerstände werden übrigens durch höhere Mieteinnahmen in anderen Liegenschaften mehr als kompensiert.

PRIVATE: Vorübergehende Leerstände sind somit notwendig für höhere Mieteinnahmen?

Gabriel: Wenn die Leerstände gewollt sind und für Optimierungsarbeiten genutzt werden durchaus. Je besser der Innenausbau einer Liegenschaft die Wünsche und Bedürfnisse potenzieller Mieter erfüllt, desto höher sind die möglichen Mieteinnahmen. Wir wollen die Mieterträge aber nicht um jeden Preis kurzfristig maximieren, sondern langfristig optimieren. Letztlich verfolgen wir mit unserer Sanierungs- und Optimierungsstrategie ein übergeordnetes Ziel, das man mit dem Schlagwort «Qualität vor Quantität» zusammenfassen könnte.

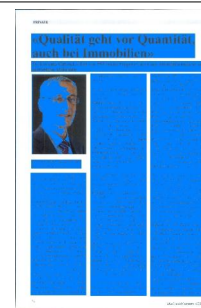
PRIVATE: Das tönt bemerkenswert, zumal PSP Swiss Property zu den

grössten Immobiliengesellschaften der Schweiz gehört.

Gabriel: Unser Portfolio umfasst in der Tat über 160 Büro- und Geschäftshäuser in der ganzen Schweiz; dazu kommen 7 Entwicklungsareale. Trotz der Grösse unseres Portfolios offenbart schon ein Blick auf die Standorte der Liegenschaften unseren Fokus auf Qualität: Der Grossteil unserer Immobilien befindet sich an erstklassigen Lagen in Innenstädten und Wirtschaftszentren. Zur Standort-Qualität gesellen sich quasi die «inneren Werte» der Gebäude, die Qualität des Innenausbaus. So legen wir beispielsweise grössten Wert auf modernste Infrastruktur, ökologische Nachhaltigkeit und die Möglichkeit, dass die Mieter die Raumaufteilung genau auf ihre Bedürfnisse abstimmen können.

PRIVATE: Da dient Ihnen Ihr «Vorzugs-Mieter» auf dem Hürli-Areal, Google, wohl als Musterbeispiel.

Gabriel: Das Hürli-Areal in Zürich ist in der Tat eine Erfolgsgeschichte. Hier haben wir auf dem Areal der ehemaligen Hürli-Brauerei ein städtebauliches Ensemble geschaffen, das sich sehen lassen kann. Nur wenige Gehminuten von der Bahnhofstrasse finden sich hier Top-Bürogebäude, Läden, Restaurants, ein Thermalbad und ein Boutique-Hotel in einmaligem Ambiente. Google hat hier den grössten



Entwicklungsstandort ausserhalb der USA aufgebaut und erst vor wenigen Wochen rund 8'000m² zusätzliche Büroflächen bezogen, die gerade ausgebaut wurden. Jetzt arbeiten über 1000 Personen für Google auf dem Areal. Neben Google haben aber auch eine der renommiertesten Anwaltskanzleien der Schweiz und etliche Kleinunternehmen hier ihren Sitz.

PRIVATE: Immobilienaktien wie diejenige von PSP Swiss Property haben sich über die letzten Jahre gut entwickelt. Seit ein paar Monaten ist die Kursentwicklung nun aber etwas gebremst worden, wahrscheinlich auch aufgrund der immer wieder aufkommenden Spekulationen um eine Blasenbildung auf dem Immobilienmarkt. Müssen sich die PSP-Aktionäre auf bescheidenere Zeiten einstellen?

Gabriel: Die PSP-Aktie hat sich seit ihrer Kotierung an der Schweizer Börse am 7. März 2000 besser und kontinuierlicher entwickelt als der SPI. Unsere Aktionäre haben also allen Grund, zufrieden zu sein. Wenn sich der Anstieg nun etwas abgeschwächt hat, macht mir das keine Sorgen. Im Gegenteil: Wir wollen gar nicht, dass der Kurs ins Unermessliche steigt. Wir wollen einen realistischen Aktienkurs, Berechenbarkeit und Nachhaltigkeit. Und genau das bieten wir unseren Aktionären – nicht zuletzt mit unseren regelmässigen und regelmässig steigenden Ausschüttungen. Die Ausschüttungen sind übrigens weitgehend unabhängig von der Aktienkursentwicklung; sie basieren vielmehr auf dem Jahresgewinn ohne Bewertungsdifferenzen der Liegenschaften. Der Gewinn seinerseits beruht grösstenteils auf den Mieterträ-

gen, die sich vor allem durch eines auszeichnen: Konstanz. Der Grossteil unserer Mietverträge ist indexiert und läuft über mehrere Jahre; zudem bearbeiten wir auslaufende Verträge frühzeitig und in der Regel erfolgreich. Der Hinweis auf eine Blasenbildung auf dem Immobilienmarkt bezieht sich zudem auf gewisse Hot Spots bei Wohnimmobilien. Wir fokussieren jedoch seit jeher auf Geschäftsimmobilien. Und ganz generell hat eine periodische Abkühlung auf dem Immobilienmarkt sowieso immer auch etwas Gutes: Sie bringt gewisse Akteure zur Vernunft bevor Schlimmeres passiert. *PRIVATE: Gerade bei Geschäftsimmobilien beobachtet man aber seit geraumer Zeit einen Trend zu Überkapazitäten. Dies dürfte tendenziell die Mieten drücken und die Leerstände erhöhen.*

Gabriel: Grundsätzlich stimmt der Zusammenhang schon. Man muss aber differenzieren: Die Überkapazitäten entstehen mehrheitlich an peripheren Lagen. Mit unserem Immobilienportfolio sind wir aber schwergewichtig in Innenstadtlagen und anderen Wirtschaftszentren präsent. Die zusätzlichen Büroflächen haben somit, wenn ich so sagen darf, nur einen «peripheren» Einfluss auf unsere Vermietungssituation. Ich gehe auch davon aus, dass die Verlagerung von Arbeitsplätzen von Grossfirmen an die Peripherie mehr oder weniger abgeschlossen ist. Zudem ist ein Ende des Neubau-Booms in Sicht. Diese Zyklen kommen und gehen.

PRIVATE: Die Zinsen verharren seit Jahren auf Rekordtiefs. Was passiert, wenn die Zinswende eintritt? Wie sind Sie gegen einen Zinsanstieg gewappnet?

Gabriel: Ein allfälliger Zinsanstieg bereitet uns keine Sorgen, aus zwei Gründen: Erstens, weil wir eine tiefe Verschuldungsrate von unter 30% haben und zweitens, weil wir uns mit günstigen Zinssatz-Swaps gegen steigende Zinsen weitgehend abgesichert haben.

PRIVATE: Wieso operieren Sie mit einer so tiefen Verschuldungsrate? Könnten Sie mit mehr Fremdkapital und entsprechendem Leverage nicht mehr bewegen?

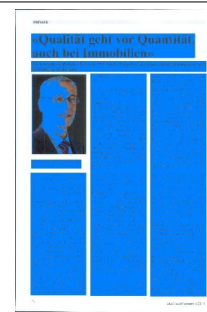
Gabriel: Wir verfolgen eine konservative, auf Sicherheit bedachte Finanzierungsstrategie. Dazu gehört eine solide Eigenkapitalbasis. Natürlich könnten wir zusätzliches Fremdkapital aufnehmen – die Türen zum Kapitalmarkt stehen uns jederzeit offen. Doch das wäre nicht unser Stil. Wir wollen unseren Aktionären ein verlässlicher Partner sein und keine Experimente eingehen. Wie gesagt: Qualität geht bei uns vor Quantität.

PRIVATE: Möchten Sie nicht trotzdem manchmal gern auch volumenmässig die grösste Immobiliengesellschaft der Schweiz sein?

Gabriel: Nicht unbedingt. Grösse an sich kann kein Ziel sein. Wer im Immobiliengeschäft langfristig erfolgreich sein will, muss auch nein sagen können, gerade wenn es um den Kauf von Liegenschaften geht. Deshalb lassen wir uns bei einem allfälligen Kauf nie unter Druck setzen und verzichten im Zweifelsfall lieber. Nicht von ungefähr haben wir seit mehreren Jahren keine einzige Immobilie mehr erworben.

PRIVATE: Wie generieren Sie denn Mehrwert für Ihre Aktionäre?

Gabriel: Ganz unspektakulär durch kleine Massnahmen hier und dort, etwa im Bereich der Energieeffizienz, aber



AAA Publications
8200 Schaffhausen
052/ 622 22 11
www.private.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 37'500
Erscheinungsweise: 6x jährlich

Themen-Nr.: 230.15
Abo-Nr.: 1068523
Seite: 26
Fläche: 83'870 mm²

natürlich auch durch unsere laufenden Renovationen und Optimierungsmassnahmen an bestehenden Gebäuden. Dazu kommen gezielte Verkäufe von Liegenschaften, die nicht mehr in unser Kern-Portfolio passen, und vor allem auch die Entwicklung unserer Areale und Bauprojekte.

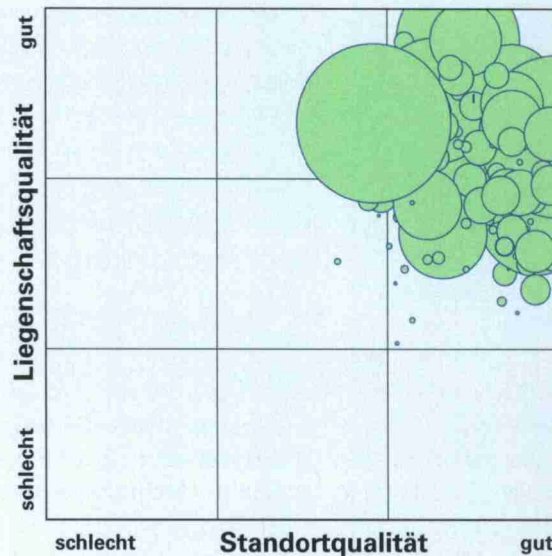
PRIVATE: Sie waren von 2002 bis 2007 Chief Financial Officer von PSP Swiss Property, seither sind Sie CEO. Würden Sie sich eher als Einzelkämpfer bezeichnen oder als Team Player?

Gabriel: Ganz klar als Team Player. Ich bin überzeugt, dass langfristiger Unternehmenserfolg nur im Team zustandekommen kann. Deshalb setze ich

auf flache Hierarchien, die Delegation von Entscheidungskompetenzen, Teamfähigkeit kombiniert mit Eigenverantwortung, Transparenz und offene Kommunikation. Dies mit dem Ziel «gute Resultate dank gutem Betriebsklima».

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

Marktmatrix Portfolio PSP Swiss Property ohne Bauland per 31.12.2012



Die Liegenschaften von PSP Swiss Property finden sich in der rechten oberen Ecke der Grafik – dort, wo gute Liegenschaftsqualität sich mit guter Standortqualität paart.

Quelle: PSP Swiss Property