



«Bürokästen haben ausgedient»

Luciano Gabriel Der Chef der Immobiliengesellschaft PSP Swiss Property über die angespannte Lage in der Branche, Interventionen der Politik und die Zukunft im Bürosektor.

INTERVIEW: ROBERTO STEFANO

Raiffeisen hat Ende 2016 eine Billig-Hypothek lanciert, um mehr Personen Wohneigentum zu ermöglichen. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) auf der Gegenseite warnt explizit davor, die derzeit geltenden Prüfhürden zu senken. Wie stehen Sie zu dieser Auseinandersetzung?

Luciano Gabriel: Als Immobiliengesellschaft betrifft uns diese Auseinandersetzung eigentlich nicht. Die SNB weist aber meines Erachtens zurecht auf die Zinsrisiken hin, die gegenwärtig – nach einer längeren Tiefzinsperiode – unterschätzt werden. Das Pendel kann jederzeit wieder in die andere Richtung ausschlagen. Eine Lockerung der

«Eine Lockerung der Tragbarkeitskriterien hätte einen preistreibenden Effekt auf Wohneigentum.»

Tragbarkeitskriterien hätte zudem einen preistreibenden Effekt auf Wohneigentum. Die potenziellen Käufer, denen man eigentlich helfen möchte, wären dann mit steigenden Preisen konfrontiert – ein Teufelskreis, den man vermeiden sollte.

Wie beurteilen Sie allgemein externe Interventionen, sei es durch die SNB oder durch die Politik?

Die SNB hat angesichts der Situation im Euro-Raum keine andere Wahl als zu intervenieren, auch wenn man über die Mittel diskutieren kann. Die Politik dagegen sollte auf

Interventionen verzichten. Je länger die Europäische Zentralbank (EZB) mit ihrer expansiven Geldpolitik fortfährt, desto mehr gewöhnt man sich an tiefe Zinsen als vermeintliches «new normal». Damit steigt die Gefahr von Preisübertreibungen und abrupten Preiskorrekturen bei gewissen Anlageklassen.

Die Immobilienbranche scheint angespannter als auch schon. Was halten Sie davon?
Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind zurzeit in der Tat nicht optimal. Die Ursache dafür sehe ich in erster Linie in einem überbordenden Interventionismus. Die Geldpolitik der EZB ist zu expansiv und viele Staaten haben ihre Verschuldung nicht im Griff. Die dadurch entstandene Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung in Europa wirkt sich auch auf den hiesigen Immobilienmarkt aus: Die Nachfrage nach Geschäftsflächen stagniert mehr oder weniger, nicht zuletzt, weil viele an sich gesunde Firmen ihre Wachstumspläne hinausschieben.

In welchen Bereichen sehen Sie die grössten Herausforderungen?

Bei der Vermietung gibt es überall Herausforderungen. Wie gross diese konkret sind, hängt weniger vom Sektor ab als vielmehr von der Attraktivität des Standorts, der Lage und der Qualität der angebotenen Objekte.

Können Sie dies konkretisieren?

Im Zürcher Bürosektor beispielsweise war die Nachfrage in den vergangenen Jahren



DER MODERNISIERER

Name: Luciano Gabriel
Funktion: CEO und VR-Delegierter
PSP Swiss Property
Alter: 63
Wohnort: Wollerau SZ
Ausbildung: Doktor der Staatswissenschaften, Universität Bern

Das Unternehmen PSP Swiss Property hält ein Immobilienportfolio im Wert von rund 6,9 Milliarden Franken. Damit ist das Unternehmen mit Sitz in Zug heute die zweitgrösste an der Schweizer Börse Six kotierte Immobiliengesellschaft. Die Büro- und Geschäftshäuser von PSP Swiss Property befinden sich vorab an zentralen Lagen in Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne. Die Gesellschaft beschäftigt knapp neunzig Mitarbeitende.



rückläufig. Inzwischen hat sie sich stabilisiert. Unter der Korrektur leiden vor allem Liegenschaften mit einer schlechten Standort- und/oder Objektqualität. Es herrscht ein Verdrängungswettbewerb. Gewinnen werden jene Anbieter, die über moderne und flexibel nutzbare Objekte verfügen. Ein Indiz dafür, dass sich der Markt an guten Lagen gefangen hat, ist das zunehmende Interesse von Mieterseite an langfristigen Mietverträgen. Viele Mieter möchten die Gunst der Stunde nutzen und die gegenwärtig attraktiven Konditionen quasi einfrieren.

Ist diese Entwicklung in allen Schweizer Wirtschaftszentren ähnlich?

Grundsätzlich ja, wobei Genf eine Ausnahme bildet. Dieser einst boomende Markt ist zu wenig diversifiziert. Die Nachfrage kam über lange Jahre vor allem aus dem Bankensektor, dessen Konsolidierung nun zu schaffenden macht. Für Unsicherheit sorgen zudem die Diskussionen um die Unternehmenssteuerreform III, da in Genf die regulären Steuersätze relativ hoch sind.

Angesichts der anhaltend tiefen Zinsen ist die Nachfrage nach Geschäftsliegenschaften an guten Lagen weiter hoch und der

► Akquisitionsmarkt somit hart umkämpft. Was bedeutet das für PSP Swiss Property?

Die Nachfrage nach Geschäftsliegenschaften hat mit dem Anlagedruck von institutionellen Investoren zu tun, die mit Obligationen praktisch keine Rendite mehr erzielen. Für uns als Immobiliengesellschaft müssen Investitionsobjekte langfristig einen Mehrwert für die Aktionäre schaffen. Wir wollen nicht um jeden Preis wachsen. Deshalb verfolgen wir den Akquisitionsmarkt zwar aufmerksam; wenn es um Zukäufe geht, sind wir indessen zurückhaltend wie eh und je.

Wie beurteilen Sie den Retailsektor?

Der zunehmende Online-Handel und der Einkaufstourismus setzen dem Detailhandel und insbesondere den Shoppingcentern stark zu. Da wir keine Shoppingcenter besitzen, ist dies für uns irrelevant. Unsere Verkaufsflächen befinden sich grösstenteils an prominenten Einkaufsmeilen – und dieser Bereich ist weiterhin gesund. Bei unseren Ladengeschäften an der Bahnhofstrasse in Zürich besteht jedenfalls kaum Druck auf die Mieten.

Bleibt noch der Wohnbereich.

Auch hier hängt vieles vom Standort ab. Vor allem jüngere Leute wollen wieder vermehrt in den Städten wohnen. In der Peripherie gibt es aus diesem Grund – und wegen der regen Neubautätigkeit – teilweise Leerstände. Das zeigt, dass auch dieser Sektor nicht risikolos ist. Wir sind in diesem Segment allerdings kaum aktiv.

Wie wird sich der Schweizer Immobilienmarkt in den kommenden Monaten weiterentwickeln?

Der Trend für die nächsten Jahre ist in allen Sektoren seitwärts bis leicht rückläufig. Kleinere Schwankungen in beide Richtungen sollte man nicht überbewerten.

PSP Swiss Property generiert rund 80 Prozent der Mieteinnahmen mit Büro- und Verkaufsflächen, die besonders von der stagnierenden Nachfrage betroffen sind. Wie reagieren Sie darauf?

In einem stagnierenden Markt muss man bisweilen etwas länger über den Mietpreis diskutieren. Gleichzeitig beobachten wir aber auch, dass sich die Erwartungen der Mieter bezüglich Objektqualität und Vermietungskonzepte wandeln, nicht abrupt, aber unaufhaltsam. Diesem Prozess stellen wir uns mit mutigen baulichen Massnahmen, sprich radikalen Umbauten oder Ersatzneubauten, und neuen, flexibleren Vermietungsmodellen.

Welche Anforderungen müssen Büroflächen heute erfüllen?



Special Immobilienwirtschaft

Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 38'272
Erscheinungsweise: unregelmässig

Themen-Nr.: 230.015
Abo-Nr.: 1068523
Seite: 15
Fläche: 94'372 mm²

Die berüchtigten Kästen aus vergangenen Zeiten haben ausgedient. Grössere Mieter mit Bedarf ab 1000 Quadratmeter suchen heute offene Flächen, am besten auf einem Stockwerk, die sie individuell gestalten können. Gefragt sind nicht mehr unbedingt fixe Arbeitsplätze, dafür aber verschiedene Rückzugsmöglichkeiten für die Mitarbeitenden. Hierzu gehört auch die Cafeteria oder Kantine, die früher oft nur in der Mittagszeit genutzt wurde. Alles in allem verändert sich die Gesamtarbeitsfläche pro Mitarbeiter bei solchen Grossmietern kaum. An diesen neuen Arbeitswelten orientieren wir uns bei unseren Renovationen, Modernisierungen und Neubauten.

Wäre es nicht wirtschaftlicher, die bestehenden Objekte den neuen Bedürfnissen anzupassen, als Ersatzneubauen zu tätigen?

In einigen Fällen ist dies sicherlich möglich, häufig lohnt sich aber der Aufwand nicht. Als Beispiel kann ich Ihnen unser Orion-Gebäude in Zürich-West nennen, das Ende der 1980er Jahre gebaut wurde und eigentlich noch ordentlich in Schuss ist. Aufgrund

«Wir sehen der gerichtlichen Auseinandersetzung mit Steiner gelassen entgegen. Wir haben keine Rückstellungen gebildet.»

der starren Gebäudestruktur lohnt sich hier ein Umbau nicht. Deshalb errichten wir anstelle des alten Gebäudes von 2018 bis 2020 für rund 120 Millionen Franken ein modernes neues Geschäftshaus. Die Räume des Neubaus werden höher und heller sein, die Nutzung flexibler. Zudem planen wir grosszügige Aussenbereiche; dafür verzichten wir sogar auf 5000 Quadratmeter Fläche.

Wie kommen Sie mit der Vermietung Ihrer Liegenschaften voran?

Wir sind zufrieden, auch wenn wir uns bei einzelnen Objekten dem schwächeren Marktumfeld anpassen müssen. Wenn es uns sinnvoll erscheint, nehmen wir bewusst für eine gewisse Zeit höhere Leerstände in Kauf, um uns mit Renovationen und Moder-

nisierungen respektive Neubauten noch besser für die Zukunft zu positionieren.

Wie haben sich die Leerstände 2016 entwickelt?

Nebst vielen kleineren Einheiten konnten wir 2016 auch verschiedene grössere Flächen erfolgreich vermieten. Wichtige Neuvermietungen haben wir beispielsweise am Bleicherweg 10 in Zürich und an der Förrli-

buckstrasse 60/62 in Zürich-West abgeschlossen. Die Vermarktung für die Liegenschaft in Petit-Lancy, in der JTI eingemietet war, läuft. Wir rechnen mit Vermietungen im Lauf des Jahres.

Das von PSP Swiss Property zuletzt gekaufte Carbahaus in Zürich-West erfuhr Mitte 2016 eine Abwertung um 6,7 Millionen Franken.

Wie erklären Sie dies?

Der bezahlte Preis von 145 Millionen Franken lag leicht über dem Marktwert. Das Carbahaus liegt zwischen zwei Liegenschaften, die in unserem Eigentum sind. Damit öffnet es uns mittel- und langfristig neue Möglichkeiten zur Optimierung der bestehenden Objekte. Das Carbahaus ist somit strategisch äusserst interessant. In der Marktbewertung sind diese für uns wichtigen Synergieeffekte nicht berücksichtigt.

Andere Immobiliengesellschaften entwickeln angesichts des angespannten Immobilienmarktes neue Geschäftsmodelle. Planen Sie ähnliche Schritte?

Nein, wir bleiben bei unserem einfachen und transparenten Modell, das sich speziell auch in turbulenteren Finanzmarktzeiten gut bewährt hat. Dies mag konservativ wirken. Dafür weiss ein Investor aber ganz genau, was er an PSP Swiss Property hat.

An welchem Punkt steht die Auseinandersetzung mit Steiner beim Löwenbräu-Areal?

Wir haben Ende Oktober 2016 unsere Klageantwort fristgerecht beim Handelsgericht des Kantons Zürich eingereicht und vollständige Abweisung der Klage beantragt. Das Gericht wird über das weitere Vorgehen entscheiden. Wir sehen der gerichtlichen Auseinandersetzung gelassen entgegen. Entsprechend haben wir auch keine Rückstellungen dafür gebildet.

Datum: 26.01.2017

Handelszeitung

Special Immobilienwirtschaft

Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 38'272
Erscheinungsweise: unregelmässig



p | S | p
Swiss Property

Themen-Nr.: 230.015
Abo-Nr.: 1068523
Seite: 15
Fläche: 94'372 mm²

Welche Ziele haben Sie für 2017?

Schwerpunkte bleiben die stetige Attraktivitätssteigerung unseres Portfolios und die Vermietungsaktivitäten. Zudem werden 2017 die Bauarbeiten der zweiten Etappe des Salmenparks in Rheinfelden und eines Projekts in Paradiso bei Lugano beginnen.

Was ist bezüglich Dividende zu erwarten?

Wir wollen wieder mindestens 3.30 Franken pro Aktie ausschütten, wie letztes Jahr. Dies würde einer Ausschüttungsrendite von 3,8 Prozent auf dem Jahresendkurs 2016 von 88 Franken entsprechen.

Reicht dies Ihren Investoren?

Gemessen an dem, was wir hören, ja. Der Grossteil unserer Aktionäre ist schon lange dabei und mit der Performance unserer Aktie durchaus zufrieden.