

PSP Swiss Property: Qualität statt Quantität

PSP Swiss Property ist seit dem IPO des Unternehmens im Jahr 2000 eine der grössten Immobiliengesellschaften der Schweiz. Trotzdem war Grösse an sich nie von zentraler Bedeutung. Entscheidend sind in den Worten von CEO Dr. Luciano Gabriel eine konservative Geschäftspolitik und ein Fokus auf Qualität und Langfristigkeit.



Interview mit Dr. Luciano Gabriel CEO PSP Swiss Property

PRIVATE: Herr Dr. Gabriel, die Konjunktur scheint noch nicht recht zu wissen, was sie eigentlich will. Wie läuft es für PSP Swiss Property in diesem Umfeld?

Dr. Luciano Gabriel: Wir sind zufrieden. Im 1. Halbjahr 2010 haben wir den Reingewinn ohne Bewertungseffekte gegenüber dem 1. Halbjahr 2009 um 9,4% auf 74,9 Mio. Franken gesteigert. Gleichzeitig führte die halbjährliche Neubewertung unserer Liegenschaften durch eine unabhängige Bewertungsfirma zu einer Portfolioaufwertung um 47,6 Mio. Franken – dies nicht zuletzt dank höheren Mieten bei neuen Mietverträgen und leicht gestiegenen Marktmieten für Verkaufsflächen im Zentrum von Zürich.

PRIVATE: Wie kommt es, dass Sie höhere Mieten erzielen, wenn rundum gespart und von einem Überangebot an Büro- und Verkaufsflächen gesprochen wird?

Gabriel: Bei Immobilien heisst es oft, die drei wichtigsten Erfolgsfaktoren seien Lage, Lage und nochmal Lage. Dem möchte ich drei weitere Erfolgsfaktoren anfügen: Qualität, Qualität und nochmal Qualität. PSP Swiss Property fokussiert seit der Gründung auf erstklassige Liegenschaften an besten Lagen. Aus diesem Grund sind wir vom derzeitigen Druck auf qualitativ schlechtere Objekte an weniger guten Lagen kaum betroffen. Top-Objekte an 1A-Lagen sind hingegen immer gefragt – die Zürcher Bahnhofstrasse gibt es beispielsweise nur einmal. Wer hier einen Bürokomplex oder ein Verkaufsgeschäft mieten will (und kann), ist auch bereit, dafür eine marktgerechte Miete zu bezahlen.

PRIVATE: Nichtsdestotrotz liegt die Leerstandsquote von PSP Swiss Property über das ganze Portfolio gerechnet bei immerhin 8,2%.

Gabriel: Das stimmt zwar, muss aber gleichzeitig relativiert werden. Von den 8,2% sind 1,8 Prozentpunkte auf laufende Sanierungsarbeiten bei verschiedenen Liegenschaften zurückzuführen. Diese Liegenschaften sind logischerweise derzeit nicht vermietet. Für einen Grossteil dieser Flächen haben wir aber bereits Mietverträge für die Zeit nach Abschluss der Sanierungsarbeiten abgeschlossen. Hinzu kommen 3,8 Prozentpunkte Leerstand in unserem Subportfolio Zürich-West. Ohne diese beiden Positionen kommen wir für unser Kernanlageportfolio auf einen Leerstand von lediglich 3,2%.

PRIVATE: Bis Ende Jahr könnte sich die Leerstandsquote aber durch die Fertigstellung des Businessparks Wallisellen um weitere 1,2 Prozentpunkte erhöhen.

Gabriel: Das stimmt zwar ebenfalls; die Vermietungsaktivitäten sind aber ausgezeichnet angelaufen, und die Nachfrage ist vielversprechend. Wir gehen davon aus, dass der Businesspark Richtstrasse in Wallisellen schon bald einen substanziellen Gewinnbeitrag liefern wird – schliesslich findet man so nahe der Zürcher City und des Flughafens selten derart grosse und topmoderne Büro- und Gewerbeflächen, die zudem höchsten ökologischen Ansprüchen gerecht werden.

PRIVATE: PSP Swiss Property verfügt über eine Verschuldungsrate von tiefen 38,3% und ungenutzte Kreditlinien von 555 Mio. Franken. Sind Sie nicht überkapitalisiert?

Gabriel: Nein, wir sind konservativ kapitalisiert. Die tiefe Verschuldungsrate reflektiert unsere vorsichtige und umsichtige Geschäftspolitik.

PRIVATE: Und wozu brauchen Sie mehr als eine halbe Milliarde Franken offene Kreditlinien?

Gabriel: Diese freien Mittel verleihen uns den finanziellen Spielraum, um nötigenfalls auch kurzfristig interessante Akquisitionen zu tätigen. Im 1. Halbjahr 2010 haben wir übrigens mehrere Zinsabsicherungsgeschäfte abgeschlossen, dank denen wir auch mittelfristig vom historisch tiefen Zinsniveau profitieren werden.

PRIVATE: In der letzten Zeit sind Sie allerdings zurückhaltend, wenn es um Akquisitionen geht. Sie verkaufen eher Liegenschaften als dass Sie neue hinzukaufen. Weshalb?

Gabriel: In der Tat veräussern wir, wenn sich die Gelegenheit ergibt, nichtstrategische Liegenschaften. Bei Käufen sind wir dagegen zurückhaltend. Unserer Geschäftspolitik entsprechend

muss jede einzelne Akquisition für die Gesellschaft und die Aktionäre Sinn machen. Wir kaufen nur, wenn eine Liegenschaft in unser Portfolio passt und den Aktionären einen nachhaltigen Mehrwert bietet. Auf keinen Fall kaufen wir ein Objekt aus Prestige Gründen oder weil wir die Grössten sein wollen. Grösse ist für uns weder Selbstzweck noch Unternehmensziel. Wir setzen unseren Ruf und unsere langfristige Optik nicht durch kurzfristige Effekthascherei aufs Spiel.

PRIVATE: Konkret haben Sie im 1. Halbjahr 2010 nur eine einzige Liegenschaft erworben, dafür aber vier verkauft. Deutet das darauf hin, dass Sie Ihr Liegenschaftsportfolio tendenziell eher verkleinern werden?

Gabriel: Das würde ich so nicht sagen. Die Portfoliooptimierung ist bei uns ein laufender Prozess. Zum einen überprüfen wir unsere Liegenschaften ständig daraufhin, ob sie nach wie vor zu unserer Geschäftspolitik passen; zum anderen ändert sich auch das mikroökonomische Umfeld der Objekte, was zu Anpassungen führen kann. Wenn es für unser Unternehmen und unsere Aktionäre Sinn macht, kann es durchaus vorkommen, dass sich unser Liegenschaftsportfolio vorübergehend oder für längere Zeit verkleinert. Bei den Käufen und Verkäufen im 1. Halbjahr 2010 gilt es übrigens auch zu bedenken, dass die vier Objekte, die wir verkauft haben, einen Gesamtwert von 13,0 Mio. Franken hatten; der Wert der erworbenen Liegenschaft lag hingegen bei 45,1 Mio.

PRIVATE: Wie präsentiert sich der Markt für kommerzielle Liegenschaften gegenwärtig?

Gabriel: In denjenigen Regionen und Lagen, die uns interessieren – das heisst, wie erwähnt, in erster Linie Top-Lagen in den grossen Wirtschaftszentren – ist der Immobilienmarkt seit längerem weitgehend ausgetrocknet. Es kommen kaum Objekte auf den Markt, die unseren Akquisitionskriterien genügen würden.

PRIVATE: Wie erklären Sie sich das? Man sollte doch meinen, dass der eine oder andere Investor, vor allem wenn er mit hohem Leverage gearbeitet hat,

in der heutigen wirtschaftlichen Lage fast gezwungen ist, Liegenschaften auf den Markt zu werfen.

Gabriel: In der Schweiz hat es keine Immobilienblase mit übertriebenen Preisen und selbstmörderischem Leverage gegeben wie in anderen Ländern. Deshalb gibt es jetzt auch kaum Zwangsverkäufe. Vor allem aber sind Geschäftsliegenschaften derzeit bei den Investoren besonders beliebt, wohl nicht zuletzt aufgrund der schmerzhaften Erfahrungen auf dem Aktienmarkt. Immobilien haben sich während der Finanz- und Wirtschaftskrise als besonders krisenresistent bewährt. Nun sind die Eigentümer zurückhaltend, wenn es darum geht, sich von diesen Stabilitätspeilern zu trennen. Mit anderen Worten: Das Angebot ist knapp, die Nachfrage hoch. Da sollten auf Käuferseite bei den Preisen die Warnblinker aufleuchten.

PRIVATE: Sie sprechen von schmerzhaften Erfahrungen auf dem Aktienmarkt. PSP Swiss Property ist aber letztlich auch eine an der Börse kotierte Aktie.

Gabriel: Das stimmt. Und wir wurden mit dem Ausbruch der Subprime-Krise in den USA quasi auch «in Sippenhaft» genommen – dies obwohl wir, wie unserer Firmennamen sagt, nichts, aber auch gar nichts mit US- oder anderen ausländischen Immobilien zu tun haben. Viele Anleger verkauften in dieser Phase panikartig alles, was irgendwie mit Immobilien zu tun hatte. Nun hat sich die Situation beruhigt. Die Anleger wissen wieder zu differenzieren, einerseits geographisch, andererseits aber auch auf der Ebene der einzelnen Unternehmen. Alles in allem kann man sagen, dass die PSP-Aktie die Turbulenzen der letzten Jahre mit geringem Schaden überstanden hat als der Aktienmarkt als Ganzes.

PRIVATE: Wie sind Sie mit der Aktienkursentwicklung in diesem Jahr zufrieden?

Gabriel: Die PSP-Aktie hat im 1. Halbjahr 2010 gut 10% zugelegt, während SPI und SMI die ersten sechs Monate mit einem Minus abschlossen. Kommt hinzu, dass wir im Juni eine Nennwertreduktion von 2.70 Franken pro Aktie an die Aktionäre ausgeschüttet haben.

Dies entspricht einer zusätzlichen Rendite von über 4% auf dem Jahresendkurs 2009. Damit haben wir unsere traditionell stabile und aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik einmal mehr unter Beweis gestellt.

PRIVATE: Es ist absehbar, dass in den Jahren 2011 bis 2014 aufgrund von Neu- und Umbauten grössere zusätzliche Büro- und Geschäftsflächen auf den Markt kommen werden. Besteht nicht die Gefahr, dass diese Entwicklung zu einer Erhöhung der Leerstandsquote und damit zu einer Ertragsminderung bei PSP Swiss Property führen könnte?

Gabriel: Die zusätzlichen Flächen werden selbstverständlich den Wettbewerb verschärfen. Man muss aber auch sehen, dass nur ein Teil dieses Zusatzangebots in den für uns relevanten Teilmärkten entstehen wird. Wenn irgendwo an der Peripherie neue Büroflächen angeboten werden, hat das beispielsweise keinen wesentlichen Einfluss auf unsere Liegenschaften in der Zürcher City. Dazu kommt, dass wir uns laufend mit der Renovierung und Optimierung unserer Liegenschaften beschäftigen, um den bestehenden und potentiellen Mietern genau das zu bieten, was sie suchen.

PRIVATE: Wie wird sich der Schweizer Immobilienmarkt in den kommenden Jahren generell entwickeln?

Gabriel: Aus unserer Sicht bietet das strukturelle und wirtschaftliche Umfeld gute Voraussetzungen für nachhaltiges Wachstum. Das bedeutet, dass die Nachfrage nach Geschäftsflächen tendenziell steigen sollte.

PRIVATE: Und wie positioniert sich PSP Swiss Property in diesem Umfeld?

Gabriel: Dank den uns zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln können wir jederzeit und ohne Zeitverzug reagieren, wenn sich besondere Opportunitäten ergeben. Wir können reagieren, müssen aber nicht. Wir bleiben unserer zurückhaltenden Akquisitionsstrategie treu und werden unseren Fokus auch in Zukunft nicht auf Grösse, sondern auf Profitabilität richten.

info@psp.info ●
www.psp.info ●