

Resilienz als *Conditio sine qua non* auf dem Immobilienmarkt

Resilienz, besonders finanzielle Resilienz, ist ein Thema, an dem man auch auf dem Schweizer Immobilienmarkt nicht mehr herumkommt. Giacomo Balzarini, CEO von PSP Swiss Property, geht sogar noch einen Schritt weiter: Für ihn ist Resilienz eine *Conditio sine qua non* für den langfristigen Erfolg.



Interview mit Giacomo Balzarini, CEO PSP Swiss Property

Private: Herr Balzarini, zum Einstieg eine Verständnisfrage: Was verstehen Sie unter finanzieller Resilienz?

Balzarini: Auf Unternehmensebene geht es bei der finanziellen Resilienz in erster Linie darum, wie gut man aufgestellt ist, um externe Schocks abzufedern. Als Immobiliengesellschaft sind wir, wie jedes Unternehmen, Kräften ausgesetzt, die wir nicht beeinflussen können – das Zinsumfeld beispielsweise oder das allgemeine wirtschaftliche Umfeld. Je besser wir operativ arbeiten und je robuster unser Portfolio ist, desto widerstandsfähiger sind wir auch in schwierigeren Zeiten.

Der Schweizer Immobilienmarkt ist international für seine Stabilität bekannt. Inwiefern wirkt sich diese Stabilität auf die Resilienz der Unternehmen aus?

Balzarini: In- und ausländische Investoren schätzen diese Stabilität. Sie ist ein wichtiger Grund, weshalb sich aus-

ländische Investoren am Schweizer Immobilienmarkt engagieren. Bei den einheimischen Investoren steht oft die langfristige Perspektive im Vordergrund. Sie wollen lieber langfristig Stabilität und kalkulierbare Erträge als kurzfristig spekulative Gewinne (oder Verluste). Der stete Kapitalzufluss dämpft die Marktvolatilität und stärkt die Marktresilienz. Diese Stärke, Stabilität und Resilienz machen den Schweizer Immobilienmarkt zu einer attraktiven Anlageoption für Anleger aus dem In- und Ausland.

Wie kann man die diese Marktresilienz für sein eigenes Unternehmen nutzen?

Balzarini: Die Resilienz des Immobilienmarkts bietet beste Voraussetzungen für den kommerziellen Erfolg eines Immobilienunternehmens. Aber es kommt natürlich darauf an, was man daraus macht. Zunächst einmal braucht es finanzielle Stabilität: eine solide Bilanz, möglichst tiefe Verschuldung, ei-

nen stabilen Cashflow, reichlich Liquidität und genügend Reserven, um gegen wirtschaftliche Abschwünge gewappnet zu sein. Man muss über eine vernünftige und klar definierte Investitionsstrategie verfügen; nur so kann man Marktopportunitäten zeitnah und sinnvoll nutzen. Weiter muss man mit einem klar fokussierten, aber gleichzeitig gut diversifizierten Immobilienportfolio Risiken minimieren. Unternehmen, die ihre Investitionen auf verschiedene Regionen innerhalb der Schweiz verteilen, sind tendenziell widerstandsfähiger – unter der Voraussetzung, dass sie in zukunftsträchtigen Marktsegmenten tätig sind. Man muss auch mit der lokalen Marktdynamik vertraut sein, von den Nachfragetrends über mögliche Gesetzesänderungen bis zu den Anliegen von Mietern und Nachbarschaft. Nur so kann man fundierte Entscheidungen treffen und proaktiv handeln. Das ist der Schlüssel, um Mieter zu gewinnen und langfristig zu halten – und die Leerstandsquoten tief zu halten. Zusammengefasst: Auch wenn wir von einem vorteilhaften Marktumfeld profitieren, entscheiden letztlich unternehmensspezifische Faktoren über den Markterfolg.

Wie beurteilen Sie die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz?

Balzarini: Im internationalen Vergleich durchaus positiv. Wir haben ein einmaliges System von Direkter Demokratie und Konkordanz auf allen Staatsebenen. Die geringe Staatsverschuldung verleiht uns in schwierigen Zeiten mehr Handlungsspielraum. Wir haben seit Jahrzehnten eine starke Währung und niedrigere Zinsen als andere Länder und verfügen über ein solides, international anerkanntes Finanzsystem. Die Schweizer Wirtschaft hat aber noch viel mehr zu bieten als «nur» Banken, Ver-

sicherungen und andere Finanzdienstleister; sie breit aufgestellt und überaus vielfältig. Auf der einen Seite haben wir unzählige KMUs, das Rückgrat unserer Wirtschaft, auf der anderen Seite international tätige Grossunternehmen, sogar viele Weltmarktführer. Die Unternehmen profitieren vom hohen Bildungsstandard und der Mehrsprachigkeit der Bevölkerung mit einem grossen Pool an qualifizierten Arbeitskräften. Die hiesigen Universitäten und technischen Hochschulen zählen zu den besten der Welt und sind in vielen Bereichen mit der Wirtschaft verzahnt. Die Gesundheitsversorgung ist hervorragend, die Sozialwerke gut ausgebaut, die Löhne hoch. Dies alles trägt zur finanziellen Resilienz bei – und zwar nicht nur bei den Unternehmen, sondern auch im privaten Bereich und beim Staat. Diese Kombination aus wirtschaftlicher Vielfalt, starken Institutionen und Stabilität ist die Grundlage für die finanzielle Resilienz der Schweiz. All dies hat dazu beigetragen, dass wir in der Vergangenheit Konjunkturerbrüche oft besser überstanden haben als viele andere Länder. Und davon profitieren auch die hier ansässigen Unternehmen. Besonders wenn sie sich auf die Schweiz fokussieren.

Inwiefern könnten sich die aktuellen geopolitischen Verwerfungen auf den Schweizer Geschäftsimmobiliemarkt auswirken?

Balzarini: Die Stärke der Schweiz ist nicht zuletzt aus ihrer politischen Neutralität und Unabhängigkeit heraus entstanden. Diese Erfolgsfaktoren sind im heutigen Umfeld ein nicht zu unterschätzender Standortvorteil. Insofern dürfte die gegenwärtige geopolitische Lage kaum grössere Auswirkungen auf den Schweizer Geschäftsimmobiliemarkt haben. Was allerdings in diesem Zusammenhang nicht hilfreich ist, sind die immer wiederkehrenden Diskussionen über eine mögliche Verschärfung der Lex Koller. Auch wenn diese Bestrebungen in erster Linie den Wohnungsmarkt betreffen, gab es immer wieder Bemühungen, Geschäftsliegenschaften miteinzubeziehen. Dies wird im In- und Ausland kritisch gesehen und wirkt sich negativ auf die Wahrnehmung der Resilienz aus.

PSP Swiss Property

PSP Swiss Property ist eine der führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Das Unternehmen besitzt ein Immobilienportfolio mit 154 Liegenschaften und 7 Entwicklungsprojekten in den wichtigsten Schweizer Wirtschaftszentren. Der Gesamtwert des Portfolios liegt bei 9,8 Mrd. Franken. Der Börsenwert betrug Ende 2023 rund 5,2 Mrd. Franken. PSP Swiss Property gilt als «Great Places to Work» mit rund 100 Mitarbeitenden in Zug, Zürich, Basel und Genf.

Somit alles eitel Sonnenschein auf dem Immobilienmarkt Schweiz?

Balzarini: Im Moment läuft es gut. Wir dürfen aber auf keinen Fall die Hände in den Schoss legen. Gerade auf dem Immobilienmarkt gibt es immer wieder unsichere Zeiten und Entwicklungen, auf die man keinen Einfluss hat, von Zinsentscheiden der Nationalbank bis zu Konjunkturerbrüchen. Rezessionen bedeuten in der Regel einen Nachfragerückgang nach Geschäftsimmobilien und damit rückläufige Mieteinnahmen. Wirtschaftliche Unsicherheiten wirken sich generell negativ auf die Flächennachfrage aus, weil weniger Unternehmer und Startups das Risiko eingehen wollen, Büros oder Ladenlokale zu mieten. Gleichzeitig werden in solchen Zeiten Expansionspläne oft auf Eis gelegt. Eines Tages werden auch die Zinsen und damit die Kapitalkosten für die Unternehmen wieder steigen und die Erfolgsrechnungen belasten. Änderungen bei örtlichen Vorschriften, Nutzungsplänen oder im eidgenössischen Raumplanungsgesetz und strengere Umweltvorschriften können den Handlungsspielraum von Immobilienunternehmen einschränken. Schliesslich könnten technologische Disruptionen die Nachfrage nach traditionellen Büroflächen senken, so wie es beim Aufkommen des Home-Office und anderen alternativen Arbeitsformen der Fall war – wobei Disruptionen immer auch eine Chance bieten können für Anbieter, die solche Entwicklungen antizipieren und entsprechend innovative Büroformen anbieten.

Wie positionieren Sie sich in diesem Umfeld?

Balzarini: Wir konzentrieren uns seit jeher auf den Erwerb, die Entwicklung und die Bewirtschaftung von Geschäfts-

liegenschaften. Und zwar ausschliesslich in der Schweiz. Wir sind ein «Pure Play» – was besonders ausländische Investoren sehr schätzen. Unsere Geschäftsstrategie ist klar und nachvollziehbar. Wir haben unser Portfolio über die Jahre konsequent optimiert und ausgebaut und uns auf Top-Lagen in den wichtigsten Schweizer Städten konzentriert. Dieser strategische Ansatz hilft, Risiken zu minimieren und die Resilienz zu steigern. Wir legen Wert auf Nachhaltigkeit und versuchen, sowohl im operativen Geschäft als auch beim Bau und bei Renovationen möglichst umwelt- und ressourcenschonend zu arbeiten. In den letzten Jahren haben wir unser Portfolio mit Projektentwicklungen merklich modernisiert. Parallel dazu haben wir mit gezielten Sanierungen und Renovationen an der Widerstandsfähigkeit unseres Portfolios gearbeitet.

Und wie geht es weiter?

Balzarini: Als Immobiliengesellschaft müssen wir uns auf gute wie schlechte Zeiten vorbereiten. Das heisst, dass wir die Resilienz unseres Portfolios auch in Zukunft laufend festigen müssen; dies mit einer kontinuierlichen Optimierung der Objekt- und Standortqualität und einer soliden Mieterschaft. Das ist nur möglich, wenn wir unsere Ressourcen vernünftig, ziel- und zukunftsgerichtet einsetzen und über eine starke Bilanz, ein finanzielles Polster und ein starkes operatives Geschäft verfügen. Und all dies erfordert ein gut ausgebildetes und motiviertes Team.

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