

# Inside PSP Swiss Property

Seit April 2007 hat PSP Swiss Property, die grösste Immobiliengesellschaft der Schweiz, einen neuen Chief Financial Officer, Giacomo Balzarini. Der frühere CFO, Dr. Luciano Gabriel, ist neu Chief Executive Officer, während der bisherige CEO, Fritz Jörg, in den Verwaltungsrat wechselt. Im nachfolgenden Interview spricht Giacomo Balzarini über die Stellung und die Zukunftspläne von PSP Swiss Property.



## Interview mit Giacomo Balzarini CFO PSP Swiss Property

*PRIVATE: Herr Balzarini, Sie sind im Dezember 2006 zu PSP Swiss Property gestossen und nun seit dem 1. April der neue CFO. Wie fühlen Sie sich bei PSP Swiss Property?*

**Giacomo Balzarini:** Sehr gut. Ich habe die Entwicklung der PSP Swiss Property schon seit längerem verfolgt und hatte aus diesem Grund einen ersten Eindruck über die Positionierung und Stärken der Gesellschaft. Daher war die Einarbeitungszeit auch sehr effektiv. Kommt dazu, dass ich ein überaus positives Umfeld vorgefunden habe, geprägt von einem kompetenten, hochmotivierten Team und einer flachen Managementstruktur, welche eine effiziente Kommunikation gewährleistet.

*PRIVATE: Wo werden Sie als CFO den Schwerpunkt Ihrer Aktivitäten setzen?*

**Balzarini:** In erster Linie in der Sicherstellung der Kontinuität. PSP Swiss Property weist einen hervorragenden Leistungsausweis auf; in einem sich schnell und stark verändernden Umfeld

bedarf es indessen ständiger Aufmerksamkeit. So zieht das positive Zins- und Wirtschaftsumfeld vermehrt ausländische Investoren in die Schweiz. Hinzu kommt, dass sich die Anforderungen an die externe Berichterstattung laufend erhöhen, die Gespräche mit den Investoren sich intensivieren und der Kapitalmarkt dynamischer wird.

*PRIVATE: Bei Ihrem ehemaligen Arbeitgeber waren Sie u.a. verantwortlich für Investitionen in ausländische Immobilienvehikel. Wird PSP Swiss Property nun ebenfalls im Ausland Immobilien kaufen?*

**Balzarini:** Wir beobachten sehr genau, was im Ausland geschieht, denn damit wollen wir v.a. frühzeitig Trends erkennen und die Anforderungen der internationalen Investoren verfolgen. Die Kernstrategie der PSP Swiss Property ist weiterhin auf Schweizer Immobilien ausgerichtet. Investitionen im Ausland – allenfalls in Form von Jointventures – wären nur denkbar, wenn eine starke operative Logik gegeben wäre.

*PRIVATE: Was genau treibt denn ausländischen Investoren in die Schweiz?*

**Balzarini:** Während mittlerweile im Ausland fast überall der sogenannte «Spread» – also die Differenz zwischen Immobilienrendite und Finanzierungskosten – negativ ist, weist der Schweizer Markt einen positiven «Spread» von rund 1,5 bis 2% aus. Dies ist aus meiner Sicht einer der treibenden Faktoren, welcher ausländische Investoren anzieht, und dies mit zum Teil ausserordentlich hohen Fremdmitteln.

*PRIVATE: Mit einer hohen Eigenkapitalquote von über 50% sollte eigentlich noch einiges an Wachstum durch eine Erhöhung des Leverage (Fremdfinanzierung) möglich sein. Welche konkreten Pläne haben Sie in dieser Hinsicht für dieses Jahr?*

**Balzarini:** Dazu kann ich leider nicht viel sagen. Wichtig ist aber die Tatsache, dass wir mit diesem hohen Eigenfinanzierungsgrad über eine schnelle Reaktionsfähigkeit verfügen. Hinzu kommt, dass wir ein nachhaltiges Wachstum anstreben und aus diesem Grund, erstens, an einer starken Eigenfinanzierung festhalten werden und, zweitens, nur Akquisitionen tätigen werden, welche einen echten Mehrwert für unsere langfristig orientierten Investoren darstellen.

*PRIVATE: Falls dieses Jahr keine Akquisitionen getätigt werden, wären entweder ein Aktienrückkaufprogramm oder eine höhere Dividendenausschüttung denkbar. Welcher der beiden Möglichkeiten gäbe man den Vorzug und weshalb?*

**Balzarini:** Wir würden eher den Aktienrückkauf bevorzugen; das zeigen auch die Aktienrückkäufe, die wir in den letzten Monaten getätigt haben; mittlerweile halten wir 5,5% eigene Aktien. Damit wollen wir aber keineswegs den Aktienkurs beeinflussen, sondern lediglich die Eigenkapitalquote leicht senken.

*PRIVATE: Was waren die diesbezüglichen Reaktionen der Investoren, welche Sie auf Ihrer Roadshow getroffen haben?*

**Balzarini:** In den vielen Gesprächen, welche wir im März und April mit bestehenden und potentiellen Investoren in London, New York und in der Schweiz geführt haben, haben wir festgestellt, dass die sehr starke Kapitalbasis für viele Investoren positiv ist, Flexibilität gewährleistet und unsere Kapitalmarktfähigkeit sicherstellt. Dies haben wir übrigens mit der Emission einer 150-Millionen-Franken-Obligation im April gerade erst unter Beweis gestellt. Sehr begrüsst wurde auch, dass wir uns künftig noch stärker auf das existierende Portfolio fokussieren

werden, um die mit rund 14% relativ hohe Leerstandsquote zu senken und einzelne Liegenschaften weiter zu optimieren.

*PRIVATE: Wozu haben Sie die 150 Millionen aufgenommen?*

**Balzarini:** Dieses Kapital dient der Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten und der Ablösung der im Mai fällig werdenden Obligation über 94 Millionen Franken.

*PRIVATE: Alony Hetz Properties & Investments Ltd hat ihr Aktienpaket an PSP Swiss Property auf mehr als 14% aufgestockt und plant einen weiteren Ausbau. Zudem wurde Nathan Hetz an der letzten GV in den Verwaltungsrat gewählt. Was bedeutet das für PSP?*

**Balzarini:** Ich habe Herrn Hetz in den letzten Monaten verschiedentlich getroffen. Dabei hat er seine Absicht als langfristiger strategischer Investor bekräftigt, der unsere Strategie vollumfänglich unterstützt. Aufgrund unserer Gespräche haben wir jedenfalls keine Anzeichen dafür, dass sich durch sein Engagement eine Änderung bei uns ergeben müsste.

*PRIVATE: Im Vergleich mit anderen Immobiliengesellschaften weist PSP Swiss Property, wie Sie erwähnt haben, einen relativ hohen Leerstand von rund 14% auf. Bis Ende Jahr erwarten Sie eine Reduktion auf etwa 10 bis 12%. Läge nicht noch mehr drin?*

**Balzarini:** Nein, das ist kurzfristig unwahrscheinlich. Wir stehen zwar in Verhandlungen mit möglichen Mietern, aber so schnell lassen sich die doch recht grossen Flächen nicht vermieten. Dazu kommt, dass 3,6% dieses Leerstands renovationsbedingt sind. Aber die 10 bis 12% sind realistisch.

*PRIVATE: Wie beurteilen Sie die Entwicklung in der Schweizer Hauptwirtschaftsregion Zürich, wo in den nächsten Jahren viele neue Büros entstehen werden, obwohl der Leerstand bereits heute relativ hoch ist?*

**Balzarini:** In der Region Zürich ist der Leerstand zwar in der Tat immer noch relativ hoch, so etwa um die 10%. Aber die Situation präsentiert sich heute ganz anders als noch vor drei, vier Jah-

ren. Aufgrund des wirtschaftlichen Aufschwungs rechnen wir mit einer steigenden Nachfrage, vor allem für Objekte an zentralen Standorten. Deshalb gehen wir von einer Normalisierung der Lage in den nächsten zwei Jahren aus. Dazu kommt, dass die Leerstandssituation an der Peripherie ausgeprägter ist als an zentraleren Orten. Wir besitzen einzelne Objekte an der Peripherie, investieren aber gezielt in diese Liegenschaften, um ihre Attraktivität und damit ihre Konkurrenzfähigkeit weiter zu verbessern.

*PRIVATE: Und wie schätzen Sie die Lage in Genf ein, Ihrem zweiten geographischen Schwerpunkt?*

**Balzarini:** In Genf haben wir praktisch keine Leerstände. Wenn sich Möglichkeiten ergäben, würden wir unser Portfolio dort gerne ausbauen; das momentane Preisniveau hält uns indessen von einem solchen Schritt ab.

*PRIVATE: Sie hatten Renovationen zur Attraktivitätssteigerung Ihrer Liegenschaften erwähnt. In welchen Grössenordnungen muss man sich das im laufenden Jahr vorstellen?*

**Balzarini:** Wir haben dieses Jahr für entsprechende Investitionen gesamt-haft bis zu 70 Millionen Franken vorgesehen. Das ist relativ viel, besonders verglichen mit vergangenen Jahren, als dieser Betrag jeweils um die 20 Millionen lag. Damit wollen wir gezielt einzelne Liegenschaften optimieren und dadurch marktfähiger machen.

*PRIVATE: Büro- und Verkaufsflächen generieren bei Ihnen rund 80% der Mieterträge. Wäre in Zukunft eine Verlagerung in andere Bereiche, beispielsweise zu mehr Mietwohnungen, denkbar?*

**Balzarini:** Mietwohnungen passen grundsätzlich nicht in unser Anlage-

konzept. Deshalb werden wir nicht in dieses Segment einsteigen. Dies aus zwei Gründen: Erstens kämen wir in Konkurrenz mit etlichen Pensionskassen und Institutionellen, die sich mit einer relativ tiefen Nettorendite zufriedengeben. Zweitens, und das ist besonders wichtig: Wir hätten – ganz im Gegensatz zu Büro- und Verkaufsimmobilien – bei einem Wirtschaftsaufschwung, also bei steigender Nachfrage und höheren Mietpreisen, kein Upside-Potential. Die Mietpreise für Wohnungen sind ja bekanntlich aufgrund von Regulierungen relativ «starr».

*PRIVATE: Das heisst, es bleibt bei der bisherigen Ausrichtung?*

**Balzarini:** Ja, aber mit mehr Investitionen ins eigene Portfolio, grösserem Engagement in Entwicklungsprojekte und grundsätzlichem Interesse an anderen Segmenten in der Schweiz.

*PRIVATE: Was ist der neuste Stand auf dem Hürlimann-Areal?*

**Balzarini:** Der Grossteil des Areals mit rund 78'500 m<sup>2</sup> Nutzfläche in der Nähe des Bahnhofs Zürich-Enge ist durch verschiedene Neu- und Umbauten (Wohnen, Büro, Verkauf, Altersresidenz) bereits fertiggestellt. Im Dezember 2006 wurden rund 11'500 m<sup>2</sup> oder 72% des Büroneubaus «DL 3» an Google vermietet. «DL 3» wurde kürzlich fertiggestellt, so dass Google nun einziehen kann. Gegenwärtig wird die letzte Etappe realisiert: der Bau des Bürogebäudes «DL 4» mit rund 3000 m<sup>2</sup> Nutzfläche, die Erstellung von 23 exklusiven Eigentumswohnungen sowie die Planung und der Umbau des ehemaligen Sud- und Maschinenhauses in ein modernes Thermalbad und ein Vier-Sterne-Boutique-Hotel. Das gesamte Areal wird voraussichtlich im Jahre 2009 fertig entwickelt sein. ●

### Giacomo Balzarini

Giacomo Balzarini wurde 1968 in Baden geboren und ist italienischer Staatsbürger. 1996 schloss er seine betriebs- und volkswirtschaftlichen Studien an der Universität Zürich ab; 2002 erwarb er einen MBA an der University of Chicago (USA). Von 1993 bis 1996 war Giacomo Balzarini bei der Schweizerischen Bankgesellschaft in Zürich im Firmenkundengeschäft und im Business Development tätig. Von 1997 bis 2006 arbeitete er bei der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft (Swiss Re) im Risk- und Projektmanagement, in der Strategieentwicklung und im Asset Management, zuletzt als Managing Director, verantwortlich für den Aufbau des indirekten internationalen Immobilienportfolios. Seit 1. April 2007 ist er Chief Financial Officer von PSP Swiss Property.