

Ein Kern-Investment für den Schweizer Immobilienmarkt

Mit einem Immobilienportfolio im Wert von über 5 Mrd. Franken gehört PSP Swiss Property zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Im nachfolgenden Interview erläutert CEO Dr. Luciano Gabriel die Geschäftspolitik des Unternehmens und die Zukunftsperspektiven.



Interview mit Dr. Luciano Gabriel
CEO PSP Swiss Property

PRIVATE: Herr Dr. Gabriel, vor kurzem fand die Bilanzpressekonferenz 2010 statt. Wie zufrieden sind Sie mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr?

Gabriel: 2010 war wieder ein gutes Jahr. Der Wert unseres Immobilienportfolios erhöhte sich inklusive Entwicklungsprojekte auf gut 5,5 Mrd. Franken, der Reingewinn ohne Bewertungseffekte stieg auf fast 140 Mio.; das ist unser Rekordergebnis. Die Leerstandsquote vermochten wir mit 8,5% praktisch stabil zu halten, dies in einem nicht ganz einfachen Vermietungsmarkt und trotz laufenden Sanierungsarbeiten bei mehreren Liegenschaften mit entsprechenden Mietausfällen. Die Börse honorierte unsere Anstrengungen mit einer Aktienkurssteigerung im Jahr 2010 um mehr als 28%.

PRIVATE: Wie wichtig ist der Aktienkurs?

Gabriel: Als börsenkotiertes Unternehmen sind wir den Aktionären, d.h. unseren Eigentümern, verpflichtet. Dies müssen wir uns bei all unseren Tätigkeiten und Entscheidungen stets vor

Augen halten. Das bedeutet, dass wir mit dem uns anvertrauten Kapital treuhänderisch umzugehen haben. Wenn man den Kurs der PSP-Aktie seit dem IPO vor gut 10 Jahren mit einer Kurssteigerung von fast 90% beispielsweise mit dem Swiss Performance Index SPI vergleicht, sieht man, dass uns dies mit unserer konservativen Geschäftspolitik offenbar gut gelungen ist. Die PSP-Aktie hat sich wesentlich besser als der Gesamtmarkt entwickelt. Kurz: Der Aktienkurs ist ein wichtiges Indiz für die Qualität unserer Arbeit – wobei wir uns nicht durch kurzfristige Ausschläge irritieren lassen, sondern den langfristigen Trend beobachten sollten.

PRIVATE: Neben den Aktionären gibt es aber auch noch andere Anspruchsgruppen, die es zu berücksichtigen gilt.

Gabriel: Das ist völlig richtig. Wir bewegen uns ständig im Spannungsfeld zwischen den Shareholdern und den übrigen Stakeholdern. Wobei Spannungsfeld vielleicht nicht genau das richtige Wort ist. Wir spielen ja nicht die einen gegen die andern aus. Im Gegenteil: Nur wenn alle Beteiligten, d.h. Aktionäre, Mitarbeiter, Mieter und Geschäftspartner zufrieden sind, kann sich ein Unternehmen langfristig erfolgreich entwickeln. Wir streben mit den erwähnten Hauptanspruchsgruppen ein für die Gesellschaft optimales Gleichgewicht an.

PRIVATE: Was ist wichtiger: Grösse oder Gewinn?

Gabriel: Am wichtigsten ist der langfristige Erfolg. Wenn ich aber zwischen

Grösse und Gewinn wählen müsste, wäre es klar der Gewinn. Unsere Geschäftspolitik basiert auf dem Grundsatz «Schaffung von Mehrwert» und nicht «Grösse um jeden Preis». Wir verfolgen seit jeher eine zurückhaltende Akquisitionsstrategie. Deshalb verzichten wir gern auf den Kauf von überbewerteten Immobilien oder zweitklassigen Objekten an schlechten Lagen. Dies ist übrigens auch der Hauptgrund, weshalb wir in letzter Zeit so selten als Käufer in Erscheinung getreten sind. Mit anderen Worten: Grösse an sich ist für uns kein Ziel. Viel relevanter ist die Frage, wie wir Mehrwert für unsere Aktionäre schaffen und somit den Gewinn stetig steigern können.

PRIVATE: PSP Swiss Property verfügt über Kreditlinien von 630 Mio. Franken. Wozu brauchen Sie so viel Geld?

Gabriel: Die 630 Mio. Franken verleihen uns, zusammen mit der ohnehin schon starken Kapitalbasis, Spielraum für weiteres Wachstum. Das heisst aber nicht, dass wir um jeden Preis wachsen wollen. Wir können zwar jederzeit und ohne Zeitverzug reagieren, wenn sich besondere Kaufgelegenheiten bieten; wir stehen aber unter keinerlei Kaufzwang.

PRIVATE: Seit einiger Zeit macht das Schlagwort der «Green Buildings» die Runde. Wie wichtig ist Nachhaltigkeit für PSP Swiss Property?

Gabriel: Das Thema Nachhaltigkeit wird auch für uns immer wichtiger. Wir haben in unserem neusten Geschäftsbericht soeben erstmals einen Nachhaltig-

Dr. Luciano Gabriel

Dr. Luciano Gabriel, 1953, ist seit 2007 CEO und Delegierter des Verwaltungsrates der PSP Swiss Property AG. Zuvor war er 5 Jahre CFO des Unternehmens. Gabriel studierte Betriebs- und Volkswirtschaft an den Universitäten Bern und Rochester (USA). Seine wichtigsten beruflichen Stationen waren die damalige Schweizerische Bankgesellschaft und die Zurich Financial Services. Gabriel ist Mitglied des Executive Board der European Public Real Estate Association (EPRA) und des Verwaltungsrates der Orascom Development Holding AG.

tigkeitsbericht publiziert. Darin befassen wir uns eingehend mit ökologischer Nachhaltigkeit, d.h. der Berücksichtigung von Umweltaspekten in allen Phasen der Geschäftstätigkeit. Wir behandeln aber auch Fragen der ökonomischen und sozialen Nachhaltigkeit. Der Nachhaltigkeitsbericht zeigt, dass wir sowohl in ökologischen als auch in ökonomischen und sozialen Belangen grossen Wert auf Umweltverträglichkeit legen. Wir tun dies aus Überzeugung, aber auch, weil die Einhaltung umweltpolitischer Grundsätze letztlich nicht nur der Umwelt, sondern auch dem Unternehmen zugute kommt.

PRIVATE: Wieso investiert PSP Swiss Property eigentlich ausschliesslich in Geschäftsliegenschaften? Sehen Sie in Wohnimmobilien kein Potenzial?

Gabriel: Unser Geschäftsmodell beruht unter anderem darauf, dass wir uns auf das fokussieren, was wir am besten können. Mit Geschäftsliegenschaften kennen wir uns aus; das ist unser Metier, unsere Kernkompetenz. Ich bin überzeugt, dass wir mit diesem Fokus richtig liegen. Die wirtschaftlichen Perspektiven für die Schweiz sind und bleiben aus meiner Sicht gut. In diesem Umfeld kann man mit einem Portfolio von Premium-Geschäftsimmobilen am besten profitieren. Wir sind der Meinung, dass der Wohnimmobilienmarkt v.a. wegen den regulatorischen Rahmenbedingungen langfristig weniger Potenzial besitzt.

PRIVATE: Haben Sie schon eine Expansion ins Ausland in Betracht gezogen?

Gabriel: Nein. Immobilien sind ein lokales Geschäft. Wir massen uns nicht an, beispielsweise den deutschen Immobilienmarkt besser zu kennen als Akteure vor Ort. Ganz zu schweigen von den unterschiedlichen Rechts- und Steuersystemen. Unsere Aktionäre sollen das bekommen, was wir mit unserem Namen versprechen: PSP «Swiss» Property.

PRIVATE: Von verschiedener Seite wird vor einer Blase auf dem Immobilienmarkt gewarnt. Sehen Sie das auch so?

Gabriel: Verallgemeinerungen sind immer ein schlechter Ratgeber. Die Warner beziehen sich im Wesentlichen auf

PSP Swiss Property

PSP Swiss Property besitzt schweizweit Büro- und Geschäftshäuser im Wert von 5,3 Mrd. Franken. Die Objekte befinden sich vorab an zentralen Lagen in Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne. Dazu kommen Entwicklungsareale mit Um- bzw. Neubauten mit einem Wert von 0,2 Mrd. Franken. Mit einem totalen Immobilienwert von 5,5 Mrd. Franken gehört PSP Swiss Property zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz (alle Zahlen per 31. Dezember 2010).

Mit einer im Konkurrenzvergleich hohen Eigenkapitalquote von 52,7% und einer Verschuldungsrate von lediglich 35,7% verfügt PSP Swiss Property über eine solide Eigenkapitalbasis. (Die restlichen 11,6% sind hauptsächlich latente Steuern, die keine Zinsbelastung auslösen.) Zudem belaufen sich die unbenutzten Kreditlinien auf 630 Mio. Franken. PSP Swiss Property beschäftigt 82 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Frauenanteil 45%) sowie 35 haupt- und nebenamtliche Hauswarte.

Die PSP-Aktie ist seit dem IPO des Unternehmens im März 2000 an der SIX Swiss Exchange gelistet. Die Liquidität des Titels ist hoch: 2010 wurden täglich im Schnitt 115'511 Aktien im Wert von 7,8 Mio. Franken gehandelt. Der Gesamtumsatz der PSP-Aktie erreichte fast 2 Mrd. Franken. Im selben Zeitraum (Januar bis Dezember 2010) erzielte die Aktie eine Performance von 28,2%. Zudem erfolgte im Juni 2010 eine Ausschüttung in Form einer Nennwertreduktion entsprechend einer Barrendite von 4,6% auf dem Jahresendkurs 2009. Damit bekräftigte PSP Swiss Property ihre aktionärsfreundliche Ausschüttungspolitik und festigte ihre Stellung als berechenbare, stabile Kern-Anlage für Schweizer Immobilien.

eine aus ihrer Sicht zu leichtfertige Vergabe von Hypotheken für Wohneigentum in bestimmten Regionen. Für PSP Swiss Property trifft dies jedoch gleich in zweierlei Hinsicht nicht zu: erstens, weil wir, wie erwähnt, nur in kommerzielle Liegenschaften investieren und zweitens, weil wir uns auf vielversprechende Zentrumsanlagen konzentrieren. Im Übrigen basieren die Bewertungen unserer Liegenschaften nicht auf den höchsten beobachteten Preisen bei Immobilientransaktionen.

PRIVATE: Wie sieht es auf dem Markt für kommerzielle Liegenschaften aus?

Gabriel: In den für uns interessanten Regionen, d.h. in den prosperierenden Wirtschaftszentren, kommen kaum Büro- oder Dienstleistungsflächen auf den Markt, die unseren Preis- und Qualitätsansprüchen genügen würden. In so einem Umfeld sollte man sich nicht leichtfertig zu Spontan-Käufen verleiten lassen. Im Gegenteil: Wir haben verschiedene kleinere Liegenschaften verkauft, um unser Portfolio weiter zu optimieren.

PRIVATE: In den kommenden zwei, drei Jahren werden vor allem in den Wirtschaftszentren, in denen auch Sie schwergewichtig präsent sind, zahlreiche Neubauprojekte fertiggestellt und auf den Markt gebracht. Ist das kein Problem für PSP Swiss Property?

Gabriel: Es stimmt zwar, dass sich das Flächenangebot für Büros und den Detailhandel deutlich ausweiten wird. Für PSP Swiss Property ist dies allerdings kein grosses Problem. Zum einen, weil die neuen Flächen zumindest teilweise durch die Expansion bereits ansässiger Firmen und den Zuzug ausländischer Unternehmen in die Schweiz absorbiert werden dürften; zum andern, weil das neue Angebot eher an der Peripherie entsteht und somit nur einen marginalen Einfluss auf unsere Standorte in den Stadtzentren hat.

PRIVATE: Wie wird sich der Liegenschaftsmarkt für Büros und Detailhandelsflächen mittelfristig entwickeln?

Gabriel: Ich bin weiterhin optimistisch. Die Entwicklung hängt aber von einer Vielzahl von Faktoren ab, die wir nicht beeinflussen können, etwa von der Entwicklung der Immobilienmärkte in unseren Nachbarländern und von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in der Schweiz. Was wir selber steuern können, ist unsere Geschäftspolitik und Positionierung. Deshalb legen wir so viel Wert auf unsere bewährten Erfolgskriterien: Standort- und Objektqualität, laufende Renovations- und Verbesserungsarbeiten, tiefer Verschuldungsgrad und eine vorsichtige Akquisitionsstrategie.

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