

Immobilienstrategien in einem herausfordernden Umfeld



Interview mit Adrian Murer
Chief Investment Officer
PSP Swiss Property

Private: Herr Murer, das Umfeld für Geschäftsimmobilien ist schon lange angespannt. Die Preise und die Leerstände sind hoch und trotzdem wird weiter gebaut. Wie positionieren Sie sich in diesem Spannungsfeld?

Murer: Wir verfolgen seit jeher eine konservative Geschäftspolitik und sind zurückhaltend, wenn es um mögliche Akquisitionen geht – nicht nur im aktuellen Hochpreisumfeld. Obwohl wir eine der grössten Schweizer Immobiliengesellschaften sind, ist Grösse an sich für uns weder Ziel noch Selbstzweck. Wir kaufen nur, wenn die betreffende Akquisition in unser Portfolio passt und unserem Unternehmen und den Aktionären langfristig Mehrwert in Aussicht stellt. So haben wir nach einer längeren Phase ohne Käufe per 1. Februar 2018 von der Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. für 190 Mio. Franken ein erstklassiges, voll vermietetes Immobilienportfolio erworben. Alle Objekte sind zentral gelegen und in einem hervorragenden Zustand. Fünf befinden sich im Genfer Bankenviertel, zwei in Lugano

und je eines in Lausanne und Fribourg. Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. bleibt überall Einzel- oder Hauptmieterin. Strategisch passt diese Akquisition bestens in unser bestehendes Immobilienportfolio und stärkt insbesondere unsere Stellung in der Westschweiz. Generell setzen wir unsere Ressourcen aber, wie seit vielen Jahren, in erster Linie für unsere eigenen Projekte und Renovationen ein. Dabei geht es uns prioritär um die laufende Profitabilitätsoptimierung des bestehenden Anlage- und Entwicklungsportfolios.

Wie sieht es bei den Vermietungen aus?

Murer: Wir stellen, verglichen mit den vergangenen Jahren, in unserem Portfolio eine anziehende Nachfrage fest, die sich allerdings vornehmlich auf Innenstädte und andere Wirtschaftszentren konzentriert. Etliche Unternehmen hegen Expansionspläne oder suchen neue, besser gelegene Standorte. In Zürichs Central Business District beispielsweise – der Gegend um die Bahnhofstrasse – haben sich die Mieten nachfragebedingt stabilisiert; teilweise sind hier auch bereits wieder Vertragsabschlüsse möglich, die über den aktuellen Marktmieten liegen.

Ihrem Geschäftsbericht kann man entnehmen, dass Sie zurzeit nicht weniger als zwölf Areale und Einzelprojekte entwickeln. Besteht nicht die Gefahr, dass Sie «auf Halde» bauen?

Murer: Nein. Es stimmt zwar, dass sowohl bei Büros als auch bei Ladengeschäften schweizweit gesehen nach wie vor ein Überangebot besteht. Bekanntlich ist aber im Immobilienbereich die Lage der wesentliche Erfolgsfaktor. Dies gilt auch bei Geschäftsliegenschaften. Die Leerstände akzentuieren sich an peripheren Lagen, speziell wenn es sich um ältere, schlecht unterhaltene Objekte handelt. Der anhaltende Bau-boom in gewissen Regionen, etwa in Zürich-Nord rund um den Flughafen, ist eine zusätzliche Herausforderung

für die betreffenden Bauherren und Vermieter; sie müssen wohl noch längere Zeit mit relativ hohen Leerständen und einem Druck auf die Mietpreise rechnen. Zeitgemässe, flexible Büroflächen in den Wirtschaftszentren sind hingegen wieder deutlich gefragter. So stellen wir in Zürichs Innenstadt und in Zürich-West ein steigendes Interesse fest. Und genau an diesen Lagen befinden sich unsere wichtigsten Objekte und Projekte.

Sind die Überkapazitäten nicht ein Problem für die ganze Branche?

Murer: Das sehe ich nicht so. Im Gegenteil: Wir erachten Überkapazitäten auf dem Markt und eigene Leerstände als eine Gelegenheit für zukunftsgerichtete Investitionen. Statt leerstehende Läden oder Büros für Zwischennutzungen zur Verfügung zu stellen oder sie für kurzfristigen Profit zu Billigmieten anzubieten, investieren wir lieber in Renovationen und Neubauten. So bleiben unsere Liegenschaften langfristig attraktiv. Temporäre Mietausfälle nehmen wir während diesen Bau- und Renovationsphasen bewusst in Kauf.

Wie kommen Sie in baulicher Hinsicht und in Sachen Vorvermietung bei Ihren Projekten voran?

Murer: Ich bin sehr zufrieden. Mit den Baubewilligungen und dem Baufortschritt bei den verschiedenen Arealen und Projekten sind wir durchwegs auf Kurs und auch die Vermietungen verlaufen erfreulich. So vermochten wir in den letzten Monaten etliche Erfolgsmeldungen zu verbuchen, beispielsweise bei einem unserer «Leuchtturm-Projekte» an der Zürcher Bahnhofstrasse direkt gegenüber dem Hauptbahnhof. Hier sind wir mitten in einer mehrjährigen Totalrenovation. Und trotzdem konnten wir bereits eine renommierte deutsche Hotelgruppe, die Ruby Hotels & Resorts, als Ankermieterin gewinnen. Die Eröffnung des ersten Ruby-Hotels in Zürich mit rund 210 Zimmern ist für 2021 geplant. Das von Ruby «Lean Luxury»

genannte Konzept passt bestens an diesen hervorragenden Standort mit ausgezeichnetem Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Wie Sie sich vorstellen können, hat das Hotel in beidseitigem Interesse einen langfristigen Mietvertrag unterzeichnet. Die restlichen Mietflächen werden ebenfalls bis 2021 fertiggestellt. Dort wo früher das Restaurant Movie seine Gäste empfing, wird es wieder einen Gastro-Betrieb geben. Auch da ist das Interesse sehr gross.

Und wie läuft es bei den anderen Projekten?

Murer: In Basel steht der Neubau «Grosspeter Tower» kurz vor der Vollendung. Hier haben wir ein neues Wahrzeichen für die Stadt errichtet. Die Nachfrage ist überaus erfreulich. Im Sockelteil ist bereits ein Ibis Style Business Hotel in Betrieb. Der grösste Teil der übrigen Flächen – alles Büros – ist entweder schon vermietet oder in fortgeschrittenen Verhandlungen. Ein renommierter Mieter ist beispielsweise der Life-Sciences-Konzern Bayer. Der «Grosspeter Tower» entspricht den höchsten Ansprüchen bezüglich Nachhaltigkeit und Technologie. Eine in die Fassade integrierte Photovoltaik-Anlage produziert den Strom für den Grundbedarf des Gebäudes selbst. Dafür wurde der Neubau mit dem Schweizer Solarpreis ausgezeichnet. Bei unseren übrigen Arealentwicklungen und Bauprojekten sind wir ebenfalls auf Kurs, sowohl in baulicher Hinsicht als auch bei den Vermietungen und Mietinteressenten.

Sie kaufen, renovieren, modernisieren und bauen. Inwieweit gehört der Verkauf von Immobilien zu Ihrer Portfoliostrategie?

Murer: Verkäufe sind in der Tat ebenso Teil unserer langfristigen Portfoliostrategie wie Käufe, Sanierungen und Projektentwicklungen. Dabei geht es in erster Linie um Liegenschaften, die nicht oder nicht mehr in unsere Gesamtstrategie passen. Das ist aber eher selten. Letztes Jahr haben wir beispielsweise nur eine einzige Liegenschaft in Gwatt bei Thun verkauft. Wir sind jedoch daran, weitere Liegenschaften, welche nicht in unser Portfolio passen, zu verkaufen.

Und der «Salmenpark» in Rheinfelden?

Murer: Das Entwicklungsprojekt «Salmenpark» in Rheinfelden besteht aus mehreren Abschnitten. Einen Teil davon, das Wohnbauprojekt «Salmenpark II», haben wir letztes Jahr verkauft. Dies war jedoch kein Einzelobjekt aus unserem Anlageportfolio, sondern, wie gesagt, Teil eines grösseren Entwicklungsprojekts.

Wieso eigentlich ein Wohnbauprojekt? Sie konzentrieren sich doch sonst auf Geschäftsimmobilien?

Murer: Wir hatten das besagte Areal in Rheinfelden im Zug der Fusion mit der Real Estate Group REG (den Immobilien der früheren Feldschlösschen-Hürlimann-Gruppe) im Jahr 2004 übernommen. Verschiedene Projektstudien hatten ergeben, dass eine gemischte Überbauung mit Geschäften und Wohnungen die beste Lösung darstellt. Ähnlich ist es übrigens bei der «Residenza Parco Lago» bei Lugano. Auch auf diesem ehemaligen Brauerei-Gelände errichten wir Eigentumswohnungen, die wir nach deren Fertigstellung verkaufen werden. Grundsätzlich sind wir aber ganz klar eine «Pure Play» Immobiliengesellschaft für Schweizer Geschäftsimmobilien.

Wagen Sie einen Ausblick auf 2018?

Murer: Da sich der Immobilienmarkt nur träge bewegt, ja. Ich gehe davon aus, dass der Akquisitionsmarkt für erstklassige Geschäftsliegenschaften hart umkämpft bleiben wird. Der Hauptgrund dafür ist der unveränderte Anlagenotstand vor allem bei den institutionellen Investoren; solange die Zinsen nicht signifikant steigen, dürfte sich dies auch nicht gross ändern. Der Vermietungsmarkt für Büros und Ladenflächen bleibt eine Herausforderung, auch wenn sich der Markt als Ganzes etwas entspannt hat und die Nachfrage für attraktive Flächen wieder anzieht. In wichtigen Regionen haben sich die Mieten in den letzten Monaten stabilisiert. Besonders zuversichtlich sind wir für zwei unserer Hauptmärkte, Zürichs Innenstadt rund um die Bahnhofstrasse sowie Zürich-West. Das allgemeine Geschäftsklima verbessert sich jedenfalls und immer mehr Firmen schmieden Expansionspläne – mit entsprechenden Auswirkungen

auf die Arbeitsplätze. Dazu kommt, dass immer mehr Jungunternehmer mit innovativen Startups auf den Markt drängen und kreative Bürolösungen suchen. Wie so oft, muss man allerdings zwischen verschiedenen Standorten und Marktsegmenten differenzieren. In den Zentren läuft es besser, an der Peripherie werden die Vermieter dagegen noch lange mit Leerständen und bescheidenen Mieten leben müssen.

Was heisst das für PSP Swiss Property?

Murer: Das heisst, dass wir zuversichtlich in die Zukunft blicken können. Unsere Liegenschaften befinden sich grösstenteils genau dort, wo die meisten Wirtschaftsauguren und Immobilienfachleute eine steigende Nachfrage nach Büroräumlichkeiten prognostizieren: in Innenstädten und Wirtschaftszentren mit guter Verkehrsanbindung. Dies ist auch nachvollziehbar, denn gerade die Innenstädte, allen voran Zürichs Central Business District, bieten ein einmaliges kulturelles Angebot in einer historisch gewachsenen Umgebung mit zeitlos schöner Architektur, hoher Visibilität, 1a-Passantenlagen und, nicht zu unterschätzen, Büro- und Ladenadressen mit höchstem Prestige. Wer hingegen lieber eine topmoderne Bürolandschaft in einem Trend-Quartier sucht, findet bei unseren Liegenschaften in Zürich-West genau das, was er sucht. Aber neben der Lage unserer Liegenschaften müssen wir auch in Bezug auf die Objekte und den Service Top-Qualität liefern. So investieren wir, wie erwähnt, laufend hohe Millionenbeträge in die Sanierung und Modernisierung unserer Immobilien, aber auch in hochwertige Neubauprojekte. Für unsere Projektpipeline bis 2021 haben wir insgesamt 360 Mio. Franken an Investitionen eingeplant. Dass wir dabei stets am Puls der Zeit sind und uns auf die sich wandelnden Kundenwünsche ausrichten, versteht sich von selbst. Dank der Lage und Qualität unserer Objekte sind wir deshalb ausgezeichnet positioniert, um von der anziehenden Nachfrage nach Büroräumlichkeiten und Ladengeschäften zu profitieren. Mit anderen Worten: Die Zukunft darf kommen, wir sind bereit.

adrian.murer@psp.info
www.psp.info