

# Schweizer Geschäftsimmobilien: Lage und Qualität machen den Unterschied

Auf dem Schweizer Immobilienmarkt für Geschäftsimmobilien tummeln sich viele grössere und kleinere Anbieter. Einer der ganz Grossen ist PSP Swiss Property. Im Gespräch mit Private erläutert CEO Giacomo Balzarini, wie sich sein Unternehmen seit bald 20 Jahren erfolgreich als eine der führenden Immobiliengesellschaften halten kann.



*Interview mit Giacomo Balzarini, CEO PSP Swiss Property*

*Private:* Herr Balzarini, PSP Swiss Property besitzt schweizweit über 160 Liegenschaften mit mehr als 2000 Mietern. Gibt es unter der Mieterschaft gewisse Schwerpunkte?

**Balzarini:** Da wir auf Büro- und andere kommerzielle Liegenschaften fokussieren, liegt unser Schwerpunkt auf Geschäftskunden. 63% unseres gesamten Flächenangebots entfallen auf Büros, 16% auf Ladengeschäfte an zentralen Lagen. Die Mieter selber repräsentieren eine breite Palette der Schweizer Wirtschaft. Mehrheitlich stammen sie aus den Bereichen Verkauf (das heisst Ladengeschäfte), Dienstleistungen, Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Technologie, Gastronomie und Hotellerie; wir haben aber auch zahlreiche Mieter aus kantonalen Verwaltungen und staatsnahen Betrieben. Die grössten Einzelmietter sind Swisscom, Google, die Privatbank

Edmond de Rothschild und die Schweizer Post. Weitere namhafte Mieter sind unter anderen Gucci, Zara, Microsoft, die Anwaltskanzlei Bär & Karrer sowie die Schweizer Laufschuhfirma On. Dank diesem Mietermix mit ganz unterschiedlichen Nutzungsarten ist unser Immobilienportfolio breit diversifiziert und entsprechend stabil. Wir haben kein Klumpenrisiko in der Form eines dominanten Einzelmietters.

*In Ihrer Aufzählung hat der Megatrend Co-Working gefehlt. Haben Sie hier keine entsprechenden Angebote?*

**Balzarini:** Doch. Einer der grössten Co-Working-Anbieter der Welt, die International Workplace Group IWG, ist mit ihren Marken Regus und Spaces schon lange eine gute Mieterin in mehreren unserer Liegenschaften. Wir sind in der Tat schon lange in diesem zukunftsträchtigen Geschäft tätig und ge-

hören in diesem Marktsegment zu den First Movern in der Schweiz – allerdings nicht direkt als Anbieter, sondern als Eigentümer. Dabei kommt uns zugute, dass wir unseren Mietern seit Jahren individuell nutzbare, flexible Flächen in bester Qualität sowie massgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen anbieten. Das ist genau das, was Co-Working-Anbieter suchen. Dank unseren langjährigen erfolgreichen Partnerschaften mit Unternehmen wie IWG sind wir logischerweise die erste Adresse, wenn diese Firmen Expansionspläne schmieden und weitere Standorte suchen. Dabei profitieren wir auch davon, dass wir uns seit jeher auf qualitativ hochstehende Büroliegenschaften an 1a-Standorten konzentrieren. Viele unserer Liegenschaften befinden sich genau dort, wo Co-Working-Anbieter vorzugsweise expandieren – in Innenstädten, bei Bahnhöfen, in Trendquartieren.

*Vor kurzem haben Sie angekündigt, dass in Genf und Zürich internationale Hotelketten in zwei Ihrer Liegenschaften einziehen werden. Ist das auch ein neuer Trend?*

**Balzarini:** Auch in unserem Neubau Grosspeter Tower in Basel befindet sich übrigens mittlerweile ein neues Hotel. Aber Sie haben Recht. Seit einigen Jahren befindet sich der Hotelmarkt in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Die Anzahl Betriebe nimmt ab, während die Grösse (gemessen an der Bettenzahl) steigt. Besonders markant ist dieser Strukturwandel in Städten wie Zürich und Genf. Konkret sind neue Hotelkonzepte auf den Markt gekommen, mit denen sich markant höhere Renditen erzielen lassen als mit herkömmlichen Betrieben. Das bedeutet, dass die Liegenschaftsbesitzer mit Hotels in gewissen Fällen höhere Quadratmeter-

preise erzielen können als früher. Es muss aber vieles zusammenkommen, damit wir Umnutzungen zu Hotels in Betracht ziehen. Büroliegenschaften bleiben jedenfalls mit Abstand unser wichtigstes Standbein.

*Wie sieht es generell auf dem kommerziellen Immobilienmarkt aus?*

**Balzarini:** «Generell» lässt sich diese Frage nicht beantworten. Wie so oft und schon lange, gilt es zu differenzieren: In grösseren Innenstädten und in aufstrebenden Quartieren mit guter Infrastruktur und Verkehrsanbindung an die Wirtschaftszentren ist die Nachfrage nach Büros nach wie vor hoch – genau hier liegen übrigens unsere geografischen Schwerpunkte. An peripheren Standorten besteht hingegen vielerorts ein hartnäckiges Überangebot; die Vermietungssituation ist dort entsprechend schwierig. Ähnlich sieht es bei den Verkaufsflächen aus: Geschäfte an guten Passanten- und Zentrumsanlagen spüren den Wandel im Einkaufsverhalten (Stichwort: Online-Shopping) weniger als zweitklassige Standorte. Auch in diesem Segment profitieren wir von den guten Lagen unserer Immobilien – unsere Liegenschaften mit Verkaufsflächen befinden sich grösstenteils an Top-Standorten.

*Wie wird es Ihrer Ansicht nach in den kommenden Monaten weitergehen?*

**Balzarini:** Das hängt natürlich ganz wesentlich von der Konjunkturerwicklung ab. Aber auch wenn sich die Wirtschaft in der Schweiz abkühlen sollte, rechnen wir in den kommenden Monaten mit keinen grösseren Änderungen auf dem Vermietungsmarkt, weder im Bürobereich noch bei Ladenflächen. Die Nachfrage wird sich allerdings auch weiterhin auf gut gelegene und leicht erreichbare Standorte konzentrieren, während die Vermietungssituation an peripheren Lagen schwieriger bleibt. Aber auch an gewissen eigentlich guten Standorten besteht ein Angebotsüberhang, der noch längere Zeit andauern wird. Ich denke dabei etwa an Zürich-Nord. Dort wird sich das Flächenangebot mit «The Circle» beim Flughafen sogar noch weiter ausdehnen und kaum zu einer Entspannung führen. Das Gegenteil sehe ich im

## Facts & Figures

PSP Swiss Property ist eine führende börsennotierte Immobiliengesellschaft. In der Schweiz ist das Unternehmen gemessen am Portfoliowert von rund 8 Mrd. Franken die Nummer 2; europaweit befindet es sich mit einer Börsenkapitalisierung von rund 6 Mrd. Franken unter den Top 20. PSP Swiss Property fokussiert gezielt auf Büro- und Geschäftshäuser. Das Portfolio umfasst 163 Liegenschaften sowie 12 Entwicklungsareale und Einzelprojekte – ausschliesslich in der Schweiz. Die Objekte befinden sich grösstenteils in den wichtigsten Wirtschaftszentren, vorab Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne. Noch wichtiger als die Anzahl Liegenschaften ist für PSP Swiss Property aber deren (Top-)Qualität. Dies gilt sowohl für die Lage als auch für den Ausbaustandard.

PSP Swiss Property verfolgt seit seiner Gründung durch ein Initial Public Offering (IPO) im März 2000 eine zurückhaltende Akquisitionstrategie und eine konservative Finanzierungspolitik. Mit einer hohen Eigenkapitalquote von über 50% und einer entsprechend geringen Verschuldung verfügt PSP Swiss Property seit jeher über eine ausgesprochen solide Bilanz. Gerade in konjunkturell schwierigeren Zeiten hat sich diese Geschäftsstrategie bewährt: Die PSP-Aktie überzeugt seit bald 20 Jahren mit einer konstanten langfristigen Wertentwicklung und geringer Volatilität.

aufstrebenden Zürich-West. Was den Transaktionsmarkt anbelangt, erwarten wir eine anhaltend hohe Käufernachfrage für Büro- und Geschäftsliegenschaften. Dies wird sich wegen der anhaltend tiefen Zinsen und dem Fehlen adäquater Investitionsalternativen im festverzinslichen Bereich auch nicht unmittelbar ändern.

*Wie positioniert sich PSP Swiss Property in diesem Umfeld?*

**Balzarini:** Wir werden unser Immobilienportfolio weiterhin so optimieren, dass wir in erster Linie organisch wachsen können. Zukäufe kommen nur in Frage, wenn sie langfristig Mehrwert in Aussicht stellen – so wie Anfang 2019 das Carba-Areal in Liebefeld bei Bern und der Gebäudekomplex direkt gegenüber dem Bundeshaus. In den kommenden Jahren haben wir Investitionen von rund 300 Mio. Franken für unsere Areale und Entwicklungsliegenschaften eingeplant. Dabei spielen Aspekte der Nachhaltigkeit wie CO<sub>2</sub>-Reduktion oder Nutzungsflexibilität eine immer wichtigere Rolle. Zudem werden wir bis Ende 2019 weitere 16 Mio. Franken für die Erneuerung und Modernisierung ausgewählter Anlageliegenschaften ausgeben. Und natürlich treiben wir unsere Areal- und Projektentwicklungen planmässig weiter. Bezüglich Finanzierung halten wir an unserer bewährten konservativen Politik fest. Wie in der Ver-

gangenheit werden wir bei Bedarf auch den Kapitalmarkt prüfen. Eine hohe Eigenkapitalquote und eine entsprechend solide Bilanz haben aber immer Priorität.

*Inwiefern ist Expansion für Sie ein Thema – geografisch oder thematisch, beispielsweise in das Segment der Mietwohnungen?*

**Balzarini:** Angesichts des bestehenden Überangebots an Mietwohnungen wäre heute wohl kaum der Moment, entsprechende Expansionspläne zu schmieden. Aber um Ihre Frage zu beantworten: nein. Wir sind mit unserem Fokus auf «Top-Liegenschaften an 1a-Lagen ausschliesslich in der Schweiz» noch immer gut gefahren. Ich erinnere mich an die Zeit vor der Finanzkrise, als manche internationale Investoren gerne ein etwas aggressiveres Vorgehen gesehen hätten. Heute hat man erkannt, dass unsere spezifische Positionierung und Fokussierung mehr Vor- als Nachteile bringt. Damit treffen wir auch den Geschmack vieler ausländischer institutioneller Investoren, die ein Immobilien-Exposure in bestimmten Märkten beziehungsweise Ländern suchen. Aber auch inländische institutionelle und private Investoren schätzen es, dass sie bei uns wissen, was sie bekommen. Das soll auch so bleiben.

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