

# PSP Swiss Property: Covid-19-Stresstest bestanden

Corona hat die Schweizer Wirtschaft belastet wie keine Krise seit dem 2. Weltkrieg. Dies gilt auch für die Immobilienbranche. Und doch haben sich gewisse Firmen auch in dieser schwierigen Zeit erstaunlich gut entwickelt. Bei PSP Swiss Property ist dies, wie CEO Giacomo Balzarini erläutert, auf die langjährige, solide Geschäftspolitik und die Unternehmenskultur – die Corporate DNA – zurückzuführen.



*Interview mit Giacomo Balzarini, CEO PSP Swiss Property*

*Herr Balzarini, wenn man die Bilanz und Erfolgsrechnung von PSP Swiss Property betrachtet, könnte man fast meinen, Corona sei nie passiert. Was ist Ihr Erfolgsrezept?*

**Balzarini:** Corona hat natürlich auch uns in Mitleidenschaft gezogen. Dass wir relativ unbeschadet durch die Krise gekommen sind, liegt an den drei Säulen unserer Geschäftspolitik: unseren Assets, unserer Bilanz und unseren Mitarbeitenden. Unsere Assets, das sind unsere Liegenschaften und Projekte; hier sind wir in der komfortablen Situation, dass wir dank der Qualität und Lage der Objekte unsere Ertragsqualität langfristig und kontinuierlich steigern können. Auf der Bilanzseite profitieren wir von unserem hohen Eigenfinanzierungsgrad, reichlichen, diversifizierten Finanzierungsquellen und sehr attraktiven Finanzierungskosten. Ein Schlüs-

selfaktor für unseren Erfolg sind aber ganz klar unsere Mitarbeitenden.

*Inwiefern sehen Sie die Mitarbeitenden als Erfolgsfaktor?*

**Balzarini:** Ohne unser Team läuft nichts. Jeder Mitarbeitende bringt seine Erfahrung und sein Know-how ein. Jede und jeder ist «handverlesen», hochqualifiziert, engagiert, motiviert, eine Persönlichkeit. Schon vor der Covid-Krise wurden wir als «Great Place to Work» ausgezeichnet und nach der Krise soll dies noch umso mehr gelten. Unsere Corporate DNA ist geprägt von Wertschätzung allen Mitarbeitenden gegenüber; wir fördern Eigenverantwortung und überlassen jedem Mitarbeitenden auf allen Stufen möglichst viel Entscheidungskompetenz. Unsere Mitarbeitenden machen unsere Firma zu dem, was sie ist.

*Wie sorgen Sie dafür, dass dies auch so bleibt?*

**Balzarini:** Indem wir unseren Mitarbeitenden ein attraktives Arbeitsumfeld und spannende Aufgaben bieten. Zudem pflegen wir eine flache Organisationsstruktur mit wenig Hierarchiestufen. Viel wichtiger als Rang und Titel sind bei uns der persönliche Kontakt und der unkomplizierte Austausch von Ideen, Wünschen und Informationen. Ein zentraler Aspekt unserer Unternehmenskultur und Corporate DNA ist, dass wir uns alle mit Respekt begegnen. Wertschätzung allen Mitarbeitenden gegenüber ist mehr als ein Schlagwort. Unsere Mitarbeitenden sollen sich wohlfühlen und stolz darauf sein, bei uns zu arbeiten. Dass dem so ist, zeigt sich u.a. an der geringen Fluktuation: Nur wenige Mitarbeitende verlassen uns, weil sie sich hier nicht entfalten können. Wer zu uns kommt, wird sofort Teil eines Teams, das ist in unserer DNA.

*Wie hat sich der Lockdown auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?*

**Balzarini:** Wir hatten das «Glück», dass wir aus einer Position der Stärke heraus in die Ausnahmesituation «Lockdown» gerieten – mit einer soliden Bilanz und Finanzierung, einem Qualitätsportfolio mit tiefem Leerstand und vor allem mit engagierten Mitarbeitenden. Die Covid-Krise hat gezeigt, wie gut wir aufgestellt sind: Mit der temporären und teilweisen Verschiebung ins Home-Office wurde auf einen Schlag alles dezentralisiert; und trotzdem hat alles reibungslos weiterfunktioniert. Unsere Mitarbeitenden wussten, was zu tun war und haben auf jeder Stufe ihre Verantwortung wahrgenommen. Mit dem Ende der Home-Office-Pflicht im Juni 2021 befinden sich alle Mitarbeitenden wieder im Company-Office. Und

wie ich es sehe, ist man glücklich, sich wieder vor Ort mit seinen Kolleginnen und Kollegen austauschen zu können.

*Inwiefern hat Corona Ihre Geschäftspolitik beeinflusst?*

**Balzarini:** Corona hat uns gezeigt, wie resilient unsere Geschäftspolitik ist. Themen, die uns schon lange beschäftigen, werden nun noch wichtiger: Die Standortqualität der Liegenschaften, der Innenausbau, das Flächenangebot, Lärmisolation, Tageslicht, aber auch Fragen der Nachhaltigkeit und des Energieverbrauchs. Unsere Mieter und ihre Mitarbeitenden wünschen vermehrt nicht nur «normale» Büros, sondern auch Räumlichkeiten, in denen man sich in einem informellen Rahmen treffen kann, Lounges beispielsweise oder Fitnessräume. Und sie schätzen es, wenn sie in einer Umgebung mit «Points of Interest» arbeiten können, wo sie Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten vor der Bürotür haben. Corona hat uns somit darin bekräftigt, dass wir mit unserer Geschäftspolitik auf dem richtigen Weg sind und uns nicht grundsätzlich neu ausrichten müssen.

*Sie sind seit 2017 CEO. Inwiefern haben Sie PSP Swiss Property seither «umgebaut»?*

**Balzarini:** Unser Geschäftsmodell hat sich seit vielen Jahren bewährt. Da braucht es keinen Balzarini, der daherkommt und alles auf den Kopf stellen will. Wir fokussieren seit jeher auf Top-Liegenschaften – unsere Assets –, achten auf eine starke Bilanz und kümmern uns um unsere Mitarbeitenden. PSP Swiss Property hat sich schon immer dem Markt angepasst. Diese Tradition führe ich fort – ich war ja vorher schon 10 Jahre lang als Chief Financial Officer Mitglied der Geschäftsleitung. Marktnähe bedeutet für uns beispielsweise, dass wir unsere Entwicklungsprojekte so aufgleisen, dass wir sie schon in einem möglichst frühen Stadium bestmöglich vorvermieten können. Gleichzeitig versuchen wir laufend, unsere Leerstände tief zu halten bzw. noch weiter zu senken, um das Mietpotenzial optimal auszuschöpfen. Ein aktuelles Beispiel für unsere Marktnähe ist die Verlegung unserer Niederlassung Olten nach Basel, um näher bei den dortigen

## Fokussiertes Geschäftsmodell

PSP Swiss Property ist ein fokussierter Investor im Bereich Geschäftsimmobilien. Das Portfolio mit einem Gesamtwert von fast 9 Mrd. Franken umfasst 159 qualitativ hochstehende Liegenschaften und 17 Entwicklungsprojekte an Top-Lagen in den Schweizer Wirtschaftszentren. Damit ist PSP Swiss Property eine der führenden Immobiliengesellschaften des Landes. Die an der SIX Swiss Exchange kotierte Aktie gilt als solides Investment für institutionelle Investoren und Privatanleger. Die Dividendenausschüttungen wurden seit dem IPO im Jahr 2000 stetig gesteigert. Die Firma verfügt über eine starke Bilanz mit einem hohen Eigenkapitalanteil und einer geringen Verschuldung. PSP Swiss Property verfolgt eine langfristig ausgerichtete, konservative Anlagepolitik: Zukäufe kommen nur in Frage, wenn sich mit den Objekten Mehrwert für die Anleger generieren lässt. Wichtiger als die Grösse des Portfolios ist seit jeher die Ausbau- und Standortqualität der Liegenschaften.

Kunden zu sein; zudem werden wir in Bern, wo wir in letzter Zeit vermehrt aktiv geworden sind, eine neue Niederlassung eröffnen, und in Genf ziehen wir um ins Stadtzentrum, näher an die Assets, näher zu den Mietern – und dies übrigens während der alles dominierenden Covid-Krise; ein Kompliment an unsere Mitarbeitenden.

*Gibt es auch konkrete Beispiele für Kontinuität in der PSP-Geschäftspolitik?*

**Balzarini:** Ja, sicher: Wir besitzen seit vielen Jahren mehrere Liegenschaften in Zürich-West, die, wie man so schön sagt «in die Jahre gekommen sind» bzw. waren. Mein Vorgänger als CEO, Luciano Gabriel, unser heutiger Verwaltungsratspräsident, hatte bereits früh erkannt, dass zwei der bestehenden Gebäude dort keine Zukunft haben und man sie abreißen musste, um etwas Neues zu schaffen. Dies gab uns die Möglichkeit, das Projekt «Atmos» zu realisieren. Dieses steht nun kurz vor der Vollendung – und ist übrigens schon lange voll vorvermietet.

*Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen im Geschäftsimmobiliemarkt?*

**Balzarini:** Grundsätzlich darf man den Schockeffekt der Covid-Krise nicht überbewerten. Ich will das Ganze natürlich nicht verniedlichen, aber wir sind nun einmal in einem Geschäft tätig, das von Zyklen geprägt ist. Wir diskutieren nicht zum ersten Mal über «die zukünftige Nachfrage nach Büro- und Ladenflächen». Was wir beobachten ist

Folgendes: Wenn ein Mieter bei uns beispielsweise 900m<sup>2</sup> mietet, geht es ihm nicht in erster Linie um die Quadratmeterzahl, sondern um seine Kunden, seine Produkte, den Vertrieb und die Frage, wie und wo er seine Ziele am besten erreicht. Die Frage nach dem Mietobjekt stellt sich meist nur alle 5 oder 10 Jahre, wenn es um die Mietverlängerung oder einen Umzug geht. Wenn man die richtigen Produkte am richtigen Ort besitzt, braucht man sich auch in der heutigen Phase keine grossen Sorgen zu machen. Unsere Assets befinden sich dort, wo es auch in Zukunft die grösste Nachfrage nach Arbeitsplätzen und Einkaufsmöglichkeiten geben wird: in den Zentren. Und wir bieten Top-Qualität. Jetzt gilt es, weiter an unseren Produkten zu arbeiten, so wie wir es seit 20 Jahren tun.

*Sie blicken somit optimistisch in die Zukunft?*

**Balzarini:** Absolut, und dies aus mehreren Gründen: Wir besitzen ein hochwertiges Qualitätsportfolio mit einer tiefen Leerstandsquote, die Hauptnutzung sind Büros an zentralen Lagen, der Mieter-Mix ist breit diversifiziert und ohne Klumpenrisiken, unsere Entwicklungsprojekte werden weiteres Wachstum generieren, und schliesslich verfügen wir über eine solide Eigenkapitalbasis und ausreichende Finanzierungsquellen. Wir sind somit bestens positioniert für die kommenden Jahre.

[giacomo.balzarini@psp.info](mailto:giacomo.balzarini@psp.info)  
[www.psp.info](http://www.psp.info)