

Der Aktienkurs von Swiss Prime Site erlebte letztes Jahr ein Hoch. Der neue CEO René Zahnd sieht darin den Fokus aufs Alterssegment bestätigt und plant weitere Residenzen.

GUDRUN SCHLENZKE

René Zahnd, mit Ihrem Start als CEO der Swiss Prime Site AG Anfang Jahr haben Sie eine Neuausrichtung der Immobiliengesellschaft gleich mit übernommen: Mit der jüngsten Übernahme von Boas Senior Care erzielt Swiss Prime Site nun gut ein Viertel des Betriebsertrages im Alterssegment: Ist das der Geschäftsmix, wie Sie ihn sich vorstellen?

Die Entwicklung von Swiss Prime Site ist nie abgeschlossen. Der heutige Geschäftsmix kann übernommen auch wieder anders aussehen. Swiss Prime Site ist grundsätzlich an Investments interessiert, welche langfristig stabile Erträge erzielen können. Der Altersbereich ist aufgrund der demografischen Entwicklung mit Sicherheit ein stark wachsendes Segment. Wohnen im Alter, das muss jeder.

Aber warum dieser Fokus aufs Alterssegment: Dass es wächst, dafür spricht die demografische Entwicklung. Ist es aber auch so lukrativ? Zum Beispiel im Vergleich zu einer reinen Wohn- oder Geschäftsimmobilie.

Das Geschäftsmodell ist gewinnbringend, sonst würden wir uns nicht engagieren. Wie bei Wohn- und Geschäftsimmobilien auch ist insbesondere die Lage und die Langfristigkeit der gewählten Nutzungsstruktur bei möglichst geringen Leerständen das zentrale Element, um eine Immobilienanlage lukrativ werden zu lassen.

Sie wollen weiter wachsen im Alterssegment?

Definitiv. Wir werden in den nächsten zwei bis fünf Jahren 12 bis 15 Projekte in diesem Segment umsetzen, was einem Anlagevolumen von 100 bis 150 Mio. Franken pro Jahr entspricht.

Der Einstieg von Swiss Prime Site im Alterssegment erfolgte mit der Übernahme von Tertianum, also mit Seniorenresidenzen, die vornehmlich Wohnungen mit wählbaren Dienstleistungen bieten. Mit Senicare vor zwei Jahren und der jüngsten Übernahme der Westschweizer Boas Care hat man sich vor allem Pflegebetten angeeignet. Warum dieser Strategie-wechsel?



Altersresidenzen wie das «Vitadomo Bubenholz» in Opfikon sind für Swiss Prime Site ein profitables Investment.

Ralph Bertsch

Schweizer Aktienmarkt honoriert Altersbereich

Weil die Kombination von Pflegezimmern und Wohnungen mit integrierten Dienstleistungen ideal ist. Wir bieten dank der Übernahmen nun beides an. Das ist unser USP. Optimal ist, wenn der Pflege- und Wohnbereich im selben Gebäude zur Verfügung steht. Würde ich eine Residenz auf der grünen Wiese und ohne externe Vorgaben erstellen, so würde diese zu 50 Prozent aus Pflegebetten und zu 50 Prozent aus Appartements bestehen.

Das Gebäude hätte eine U-Form: ein Flügel für Appartements, der andere für die Pflege. An der Kopfseite befinden sich die zentralen Dienstleistungszentren.

«Das Geschäftsmodell ist gewinnbringend, sonst würden wir uns nicht engagieren.»

Erklären Sie Ihr Konzept etwas näher.

Alte Menschen ziehen nicht mehr gerne um. Bei uns können sie wohnen und danach nahtlos bei Bedarf ins Pflegeheim

wecheln. Die Gäste verbleiben in der gewohnten Umgebung und werden oftmals vom selben Pflegepersonal weiter betreut.

Und die ideale Grösse einer solchen kombinierten Pflege- und Wohnresidenz?

Ab 100 Einheiten, das heisst ab 50 Pflegebetten und 50 Appartements ist der Betrieb rentabel. Aber auch bei 80 Einheiten sagen wir je nach konkretem Projekt und Lage nicht Nein.

Aber Appartements zu vermieten, ist für Sie als Investitionsgesellschaft doch wohl gewinnbringender als Pflegebetten zu bewirtschaften?

Bei einer hundertprozentigen Belegung der Appartements wäre das so, aber das ist nicht die Realität. Unsere Berechnungen haben viel mit der Belegungsrate zu tun. Die entscheidende Messgrösse ist, wie zuvor bereits erwähnt, der Leerstand. Diesen gilt es, minimal zu halten. Bei den Pflegebetten erzielen wir eine Auslastung von annähernd 100 Prozent. Da wir den Pflegebereich im gleichen Haus anbieten, steigt die Attraktivität

der Wohnungen und damit deren Belegung. Erst diese Mischung macht eine Residenz für uns zum langfristig attraktiven Anlageobjekt.

Die Tertianum-Häuser bestehen heute fast nur aus Appartements. Wie laufen diese? Und wie sieht es aus mit dem Leerstand?

Das Vermieten einer leeren Tertianum-Wohnung mit Seesicht beansprucht etwas mehr Zeit als früher. Hinzu kommt, dass sich der Anspruch der Pensionäre bezüglich Wohnlage verändert hat. Ältere Menschen schätzen Wohnungen an Zentrumslagen. Wir suchen deshalb ausschliesslich Standorte in urbanen Grosszentren oder in Gemeinden mit einer Zentrumsfunktion.

Das ursprüngliche Tertianum-Modell ist also keines für die Zukunft. Möchten Sie sich von den Häusern nun verabschieden?

Nein, wir werden an den Standorten festhalten, vergleichbare neue Zentren sind aber nicht mehr geplant.

In welchem Bereich möchten Sie dann wachsen?

Primär im Mittelklassensegment. Hier sehen wir den grössten Wachstumsmarkt.

Die Nachfrage nach Altersinstitutionen kann sich aber wieder ändern.

Wenn wir neu bauen, berücksichtigen wir auch allfällige künftige Marktveränderungen. Eine Altersimmobilie soll wandelbar sein und zum Beispiel zur Wohnimmobilie umgenutzt werden können. Wir achten darauf, tragende Wände und entsprechende Installationen zu legen. Das ist das Schöne bei Investitionen im Alterssegment: Eine Umnutzung kann relativ

einfach erfolgen. Bei einem Spitalbau sähe das ganz anders aus. Die Flexibilität ist ein wichtiger Aspekt jeder langfristigen Kapitalanlage.

Muss dabei die Immobilie zwingend der SPS gehören?

Wenn immer möglich, möchten wir auch Eigentümer sein. Langfristig gesehen ist eine Immobilie immer ein guter und stabiler Anlagewert. Werden wir zum Beispiel von der öffentlichen Hand als Betreiber angefragt, prüfen wir das entsprechende Objekt aber durchaus.

Der Aktienkurs der SPS erlebte letztes Jahr ein neues Hoch. Hat der neue Fokus aufs Alterssegment hierzu etwas beigetragen?

Ganz sicher. Der Aktienmarkt hat erkannt, dass im Altersbereich gute und stabile Erträge zu realisieren sind und er honoriert das.

Doch der Pflegeheimmarkt ist kein freier Markt. Die Plätze müssen vom Kanton bestellt sein. Die Vorgaben sind restriktiv und erhöhen die Betriebskosten. Wie gehen Sie damit um?

Wir investieren in Kantone, die noch freies Pflegebettenkontingent bieten. Wir haben ein Team auf die Beine gestellt, das nationale solche Rahmenbedingungen prüft. Und punkto Vorgaben der öffentlichen Hand an Bau und Betrieb eines Heimes: Die Vorschriften sind für alle gleich, zumindest innerhalb eines Standortkantons. Da müssen alle Anbieter mit den gleichen Kosten kämpfen.

Und wo möchten Sie künftig expandieren?

Unter anderem sehe ich viel Potenzial in der Romandie, aber auch im Tessin. In der Schweizer Sonnenstube gibt es noch keinen grösseren privaten Anbieter, wir sind dort der Erste. In Bellinzona eröffnen wir am 1. April 2016 das erste Vitadomo-Seniorenzentrum. Locarno wäre ein zweiter möglicher Standort.

«Erst die Mischung von Pflegebetten und Wohnungen macht die Residenz zum attraktiven Anlageobjekt.»



Das Anlagevolumen der Tertianum Gruppe soll in ein paar Jahren auf 1 Mrd. Franken anwachsen. Foto oben: Senicare Wismetpark in Weesen. Unten: Parkresidenz Tertianum in Meilen. zvg, P. Wunsch Blanco



René Zahnd, CEO Swiss Prime Site AG
Ralph Bertsch

Swiss Prime Site Nummer eins für Wohn- und Pflegeangebote im Alter

Die Swiss Prime Site AG (SPS) ist nicht nur die führende kotierte Immobilieninvestmentsgesellschaft der Schweiz, mit einem Portfoliowert von 9,9 Mrd. Franken, sondern zu ihr zählt auch die national führende Gruppe für Wohn- und Pflegeangebote im Alter. Dabei ist dieser Geschäftsweig vergleichsweise jung: 2013 übernahm SPS die Tertianum AG, letztes Jahr folgte der Kauf der führenden Schweizer Pflegeheimanbieterin, der Senicare AG, Ende Jahr jener der Westschwei-

zer Nummer eins, der Boas Senior Care. Insgesamt betreibt SPS nun 2492 Pflegebetten und 1600 Appartements. Alle Marken werden unter der Tertianum Gruppe zusammengefasst.

Die Anzahl Häuser nach Marken: Tertianum: 16 Residenzen; Vitadomo: 1 Seniorenzentrum; Perlavita: 7 Pflegehäuser; Senicare zählt 29 und Senior Care Boas 15 Wohn- und Pflegeheime. Das Immobilienportfolio für Leben und Wohnen im Alter will SPS in den nächsten Jahren auf 1 Mrd. Franken ausbauen.