



IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 230.019
Abo-Nr.: 1077265
Seite: 54
Fläche: 98'098 mm²

«Wir wollen Vorreiter sein»

Immobilien-AGs – Toplagen und Topobjekte, mit dieser Strategie ist die SPS Swiss Prime Site AG bisher gut gefahren. Doch für Bestandsobjekte sind die Preise aktuell sehr hoch. Renditechancen sieht SPS-CEO René Zahnd derzeit u.a. in eigenen Projektentwicklungen.

Interview: Birgitt Wüst

IMMOBILIEN Business: Herr Zahnd, Sie kommen aus der Projektentwicklung, jetzt stehen Sie bei der grössten Schweizer Immobilien-AG am Ruder. Fiel Ihnen die Umstellung auf das neue Arbeitsfeld schwer?

René Zahnd: Nein, die Umstellung war nicht schwierig. Dies zum einen, weil ich vom Verwaltungsrat, dem Management und unseren Mitarbeitern sehr gut aufgenommen worden bin und zum anderen, weil ich ja nicht «nur» die Projektentwicklung kenne, sondern von einem integrierten Baudienstleister zur SPS gestossen bin. Will heissen, dass ich hinsichtlich «Immobilien» über einen umfassenden Rucksack verfüge.

Was ist die grösste Herausforderung für Sie mit Blick auf Ihr neues Amt?

Das Heben des grossen Potenzials einer führenden Immobiliengesellschaft mit gut positionierten unterschiedlichen Geschäftsfeldern. Betreffend Kapitalmärkte sehe ich die grössten Herausforderungen im äusserst delikaten geopolitischen Umfeld – Stichworte wären hier die Märkte in den USA, China, die Krisenherde im Nahen Osten, Flüchtlingsströme, der starke Franken und das damit verbundene andauernde Tiefzinsumfeld. Eine weitere Herausforderung ist das regulatorische Umfeld in der Schweiz, eine eventuelle Verschär-

fung Lex Koller, die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative und die Umsetzung der Unternehmenssteuerreform III im internationalen Wettbewerb. Da wir ein an der Börse kotiertes Unternehmen sind, spüren wir entsprechende Einflüsse sehr direkt in unserem Aktienkurs.

Die SPS ist auf gewerbliche Immobilien fokussiert – und die Lage am Gewerbeimmobilienmarkt ist derzeit nicht gerade einfach für Bestandshalter wie Investoren. Die Leerstandsquo-

ten nehmen zu, bei den Büro- wie bei den Retailflächen – und tendenziell wird sich diese Entwicklung noch akzentuieren. Wie reagiert Ihre Gesellschaft darauf?

Wir wollen noch näher als bisher an unseren Kunden sein und auf ihre Ansprüche eingehen. Wir bieten beispielsweise im Geschäftsflächenmarkt nicht wie bisher Flächen im Rohbau oder Edelrohbau, sondern in ausgebautem Zustand an. Beim Retail sind wir ständig auf der Suche nach neuen und nach besseren Konzepten, um für unsere Retailflächen weiterhin grosse Besucherfrequenzen zu generieren. In einem Satz: Nur wer sein Portfolio aktiv und innovativ bewirtschaftet, ist am Markt auch weiterhin gefragt.

Ist der Büromarkt angesichts des bestehenden Überangebots und der schwer kalkulierbaren Nachfrageentwicklung überhaupt noch ein interessantes Feld?

Absolut, solange der Standort – Stichwort: Prime! – und das konkrete Angebot stimmt und wir nicht bloss flexibel auf die Bedürfnisse der Nutzer reagieren, sondern diese noch besser antizipieren können.

Angesichts der derzeit rückläufigen Flächennachfrage am Retailflächenmarkt gehen Marktbeobachter davon aus, dass viele Flächen in Einkaufszentren nicht mehr vermietbar sein werden – sehen Sie mit Blick auf die Bestandsobjekte der SPS, also Shopping Center oder Jelmoli, Handlungsbedarf?

Wir verfolgen die Situation auf dem Retailmarkt sehr genau. Dank unserer operativen Gruppengesellschaft Jelmoli und dem Centermanagement der WinCasa verfügen wir über das notwendige Know-how, um die Flächen im Retailmarkt nach den Kundenbedürfnissen auszurichten. Shopping ist auch ein Erlebnis und solche Erlebnismomente müssen wir schaffen. Selbstverständlich sind wir auch im E-Commerce nicht untätig geblieben und gehen diesbezüglich mit Jelmoli am 1. April 2016 online.

Tendenziell sinken die Mieten am



IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 230.019
Abo-Nr.: 1077265
Seite: 54
Fläche: 98'098 mm²

Büro- wie am Retailflächenmarkt. Wie wirkt sich dieser Trend auf die Bewertungen des SPS-Immobilienbestands aus?

Aufgrund der ausgezeichneten Lage unserer Immobilien sind wir von Mietzinserosionen nur beschränkt betroffen. Wichtiger für die Bewertung sind neben der Prime-Lage das Zinsniveau und das allgemeine Marktverhalten.

Können negative Entwicklungen in der einen Sparte durch besser performende Segmente, beispielsweise Wohnen im Alter, ausgeglichen werden?

Unser wichtigster Grundsatz ist: Wir wollen in jedem Geschäftsfeld Geld verdienen – dies sind wir unseren Anlegern auch schuldig. Es ist aber richtig, dass wir gerade im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter aufgrund der demographischen Entwicklung echtes Wachstumspotenzial sehen. Deshalb haben wir uns auch zur Übernahme der SENIOcare und von Boas entschieden.

Die Grösse ist jedoch immer nur ein Aspekt. Wir wollen in diesem Geschäftsfeld auch Vorreiter mit neuen Ideen und neuen Konzepten sein. Auch hier wieder: Antizipieren von Bedürfnissen und Trends.

Erwägen Sie einen grundsätzlichen Strategiewechsel? Und falls ja – in welche Richtung?

Nein. Die vom Verwaltungsrat und von meinem Vorgänger eingeleitete Richtung einer Diversifizierung der Erträge hat sich bereits heute bewährt und wird sich weiter bewähren.

Wären denn Investments in den

Infrastrukturausbau oder Industrieparks keine Option?

Wir prüfen auch solche Investments. Mit Blick auf «Industrieparks» können wir unsere Investitionen in das ehemalige Siemens-Areal in Albisrieden sowie den Kauf des ehemaligen NZZ-Druckzentrums in Schlieren erwähnen. In Schlieren denken wir an Infrastruktur für Aus- und Weiterbildungen sowie Forschung und Entwicklung, auch Coworking-Spaces und Räume für das Gemeinwesen, Sport und Kultur.

Generell sind wir auch offen für jegliche Form von PPP (Public Private Partnership)-Modellen. Gerade in diesem Bereich sehen wir im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter grosses Potential.

Bislang war die Schweiz bzgl. PPP-Formen jedoch wenig offen. Dies hängt zum einen mit den günstigen Finanzierungsmöglichkeiten der öffentlichen Hand zusammen, zum anderen ist es jedoch auch eine kulturelle Frage. Herr und Frau Schweizer haben immer noch das Gefühl, dass Schulen, Spitäler, Schwimmbäder etc. ihnen (also der öffentlichen Hand) gehören sollten. Dieses versteckte Misstrauen gegen private Investoren müssen wir abbauen. Hier gilt es, Vertrauen zu schaffen.

Sie haben in früheren Medienberichten angekündigt, die Sparte Projektentwicklung der SPS weiter auszubauen. Was ist der Grund dafür?

Aktuell fahren wir mit einer Portfoliorendite von rund vier Prozent. Aufgrund der momentanen Zinssituation sowie dem damit verbundenen grossen Druck auf Immobilienanlagen sind die Preise

auf dem Bestandesmarkt zu hoch. Wir wollen unser Portfolio nicht verwässern. Demgegenüber bringen eigene Projektentwicklungen «auf der grünen Wiese» oder im Portfoliobestand deutlich höhere Renditen.

Zudem gilt auch hier: Grösse ist relativ. Wir haben den Anspruch, Lebensräume gemeinsam mit den involvierten Parteien aktiv zu gestalten, unsere Ideen und Konzepte also auch in die Stadtentwicklung einzubringen. Dies ist in der Projektentwicklung möglich.

Welche Art von Projekten planen Sie? Auf Bestandsgrundstücken oder neu zu erwerbenden Arealen, oder eventuell Ersatzneubauten oder Refurbishments mit Nutzungswandel?

Alle diese Möglichkeiten sind für uns interessant. Aktuell besonders spannend sind zwei Transformationsprojekte von Büro- in Hotelnutzungen in Basel und Zürich. Betreiber wird in beiden Objekten die Hotelkette Motel One sein. Solche Umnutzungen sind dann möglich, wenn die Liegenschaft gut gelegen ist und bereits früher flexibel gebaut wurde.

Wie finanzieren Sie die neuen Projekte? Ist die «Kriegskasse» gut gefüllt oder planen Sie Kapitalmassnahmen?

SPS ist gut finanziert und am Kapitalmarkt auch aktiv, wie bspw. die Kapitalerhöhung im vergangenen Jahr gezeigt hat.

Grundsätzlich gilt: Wir wollen unsere Flexibilität ständig erhalten und uns damit sämtliche Optionen sichern. ♣

Datum: 07.03.2016

IMMOBILIEN BUSINESS



IMMOBILIEN Business
8048 Zürich
+41 (0)58 344 90 49
www.immobilienbusiness.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 6'596
Erscheinungsweise: 10x jährlich

Themen-Nr.: 230.019
Abo-Nr.: 1077265
Seite: 54
Fläche: 98'098 mm²



© SPS

René Zahnd

ist seit Anfang Januar 2016 Chief Executive Officer der Swiss Prime Site AG. Von 2010 bis 2015 leitete er verschiedene Geschäftsbereiche bei der Implen AG und war Mitglied der Konzernleitung. Davor war René Zahnd Direktor Projektentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung der Marazzi GU AG resp. der Losinger Construction AG (heute Losinger-Marazzi), wo er 1998 als Leiter Rechtsdienst eingestiegen war. Von 1994 bis 1998 arbeitete er als Rechtsanwalt.