



Sonderbeilage

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 115'622
Parution: irrégulière

N° de thème: 229.007
N° d'abonnement: 229007
Page: 7
Surface: 60'855 mm²

«Der Wettbewerb soll den Markt stärken» PSP Swiss Property und La Foncière gewinnen den NZZ Real Estate Award



Der Abend der Preisverleihung: Jurypräsident Andreas Loepfe, Moderator Haig Simonian, Sponsorenvertreter Markus Dardel, Director Sales Cable TV & Relations upc cablecom GmbH, und Giacomo Balzarini, der den Real Estate Award für PSP Swiss Property AG entgegennahm (v. l.).

Quelle: ZV

Der NZZ Real Estate Award prämiert unternehmerische Leistungen von kotierten Aktiengesellschaften und Fonds, die in Schweizer Immobilien investieren. Jurypräsident Andreas Loepfe über den Preis und die Sieger.

Interview: Stefan Kyora

Herr Loepfe, die Jury des NZZ Real Estate Day Award ist zusammengesetzt aus Immobilienspezialisten, Experten für den Kapitalmarkt und Journalisten. Für Diskussionen dürfte gesorgt sein. Das kann ich bestätigen.

Was ist der Grund für diese diversifizierte Jury?

In der Welt der kotierten Immobilienanlagen haben wir es immer mit zwei Bewertungen zu tun. Neben den Unternehmen oder Fonds werden immer auch die Liegenschaften bewertet, in die sie investiert haben. Um Fundamentaldaten und Kapitalmarktdaten richtig einschätzen zu können, braucht es Spezialisten aus beiden Bereichen. Zudem beurteilen wir unsere Kandidaten auch im Hinblick auf die Transparenz, das heisst den Umgang mit Anlegern und Presse.

Stichwort Transparenz. Der NZZ Real Estate Award wird in zwei Kategorien vergeben, für kotierte Immobiliengesellschaften und für Fonds. Das Bewerberfeld ist in beiden Kategorien äusserst übersichtlich. Warum braucht es da über-

haupt einen Preis?

Der Grund ist gerade der enge Markt. Es gibt viele Schweizer Anleger, die Schweizer Immobilien in ihrem Portfolio haben wollen. Gleichzeitig sind die Zutrittsbarrieren für Fonds und kotierte Aktiengesellschaften enorm hoch. So gibt es weniger Anbieter. Die Marktkräfte können deswegen nur begrenzt spielen. Mit der Auszeichnung wollen wir einen fairen Wettbewerb unter den Anbietern zugunsten der Investoren fördern.

Ein ehrgeiziges Ziel. Es setzt voraus, dass Sie das Ergebnis sehr gut begründen können. Wie gehen Sie bei der Auswahl vor?

Zunächst einmal ist es wichtig zu wissen, dass der Preis keine Prognose darstellt. Wir

Sonderbeilage

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 115'622
Parution: irrégulière



N° de thème: 229.007
N° d'abonnement: 229007
Page: 7
Surface: 60'855 mm²

sind keine Analysten und geben keine Tipps für Anleger. Die Jury beurteilt und würdigt stattdessen die unternehmerische Leistung der vergangenen Jahre. Dabei berücksichtigen wir die fundamentale Performance und die Performance am Aktienmarkt und setzen sie jeweils ins Verhältnis zu den eingegangenen Risiken.

Die Performance ist ein objektives Kriterium. Die Beurteilung von Risiken nicht. Wie kommen Sie hier zu einer Entscheidung?

Die Performance zu messen ist in der Tat relativ einfach. Die grossen und spannenden Debatten in der Jury gelten den eingegangenen Risiken. Im Bereich der Kapitalmarktdaten verwenden wir selbstverständlich etablierte Kennzahlen wie die Volatilität oder den Fremdfinanzierungsgrad; bei den Fundamentaldaten ist eine Objektivierung schwieriger.

Was sind typische Diskussionspunkte, wenn es um Risiken geht?

Dies sind in der Regel sehr immobilien-spezifische Themen. Unsere Diskussionen drehen sich etwa um die Beurteilung operativer Immobiliendienstleistungen. Unter den Aktiengesellschaften befinden sich etwa Unternehmen, für die solche Dienstleistungen rund um Immobilien eine wichtige Rolle spielen. Ein weiterer typischer Punkt ist die Dominanz eines Grossaktionärs. Immer wieder ein Thema ist auch der Leerstand von Immobilien.

Ist Leerstand nicht eher ein Problem als ein Risiko?

Dies ist gerade die Frage. Man kann natürlich auch argumentieren, dass leer stehende Gebäude Potenzial aufweisen und damit nicht einfach negativ bewertet werden sollten. Ob Wertschöpfungspotenzial oder «downside Risk» ist letztlich eine Frage des Einkaufspreises beziehungsweise der Bewertung der Liegenschaft.

Im Moment ist der Schweizer Immobilienmarkt aufgeheizt. Wäre es da nicht richtig, solche Risiken möglichst zu vermeiden?

Persönlich halte ich es derzeit für das Riskanteste, was eine Immobiliengesellschaft oder ein Fonds tun kann, sogenannte «Plain Vanilla» zu kaufen. Mit «Plain Vanilla» meine ich durchschnittliche Liegenschaften ohne weitere Besonderheiten. Diese sind aufgrund der ungebremst hohen Nachfrage von Versicherungen enorm teuer. Erfolgsversprechender sind riskante Liegenschaften, vorausgesetzt man kann sie mit einem entsprechenden Discount erwerben. Man muss also schon genau hinschauen und Ausdauer mitbringen. Es geht weniger um die Frage, ob Risiken bestehen, sondern ob die Risiken eingepreist wurden.

Die Strategie, die Sie empfehlen, würde also lauten: Risiken eingehen, aber sehr gut kontrolliert.

Absolut. Man sollte momentan sehr gut wissen, was man tut und vor allem, was man besser kann als andere.

Ich nehme an, dies ist auch bei den beiden Gewinnern der Fall?

Das ist so, ja. Sowohl PSP Swiss Property als auch La Foncière zeichnen sich durch ein eher konservatives Geschäftsmodell aus. Sie wissen sehr genau, was sie tun. Dies haben sie sowohl 2014, aber auch über längere Fristen bewiesen. Das zeigt sich etwa auch darin, dass sie nicht der Verführung eines hohen Wachstums verfallen sind.

Wie schwierig war es, die Gewinner zu küren?

Es war nicht einfach. Das Niveau ist bei sehr vielen Kriterien allgemein sehr hoch. Zum Beispiel bei der Frage, wie häufig die Liegenschaften bewertet werden oder allgemein im Bereich Compliance.

Für den NZZ Real Estate Award werden die kotierten Immobiliengesellschaften und die Fonds gründlich evaluiert. Innovation scheint aber nicht zu den Kriterien zu gehören?

Da haben Sie Recht. Wir überlegen, wie wir dem Thema Innovation besser Rechnung

tragen können, denn notwendig wäre sie in der Immobilienbranche. Der Award ist nun gerade zum vierten Mal vergeben worden. Ich denke die fünfte Preisverleihung im nächsten Jahr wäre eine gute Gelegenheit, um eine Möglichkeit zu schaffen, Innovationen zu prämiieren.

PSP SWISS PROPERTY

Die konservative Strategie führt zu einem zentrumsbasierten Portfolio. Weniger gut gelegene Liegenschaften wurden verkauft, wenn der Preis stimmte. Zukäufe waren rar, dafür wurde in Areale investiert, die von der Fusion mit Feldschlösschen herrühren. Zahlreiche ältere Bestandesliegenschaften wurden renoviert, optimiert oder durch Neubau ersetzt. Die Verschuldung ist moderat, weil bestenfalls der Gewinn aus Mieteinnahmen ausgeschüttet wird. Erfolgreich wurden eigene Titel statt Liegenschaften erworben, wenn dies aufgrund eines Discounts günstiger war. In den letzten Jahren konnte eine ausgezeichnete Anlagerendite trotz vielkritisierter, hoher Leerstände erzielt werden.

LA FONCIÈRE

La Foncière zeichnet sich durch eine einfache, bewährte Strategie aus. Investiert wurde in Zentren, hauptsächlich in Lausanne und Genf. Renoviert wurde nur wenn nötig und häufig der lokalen Rechtskultur folgend, Wohnung für Wohnung. Neu kommen Aufstockungsvorhaben hinzu, die Renditen ermöglichen, welche die rigiden Mietgesetze sonst kaum zulassen. Der erhöhte Investitionsbedarf erfordert die erste Kapitalerhöhung seit Jahrzehnten; bisher wurden die überschaubaren Liegenschaftskäufe über einbehaltene Gewinne und eine leicht steigende Verschuldung finanziert. Dass sich die Disziplin langfristig auszahlt, bestätigt der nachhaltige operative Erfolg.