

REVIEW

2021

ZAHLEN UND FAKTEN

Zahlen und Fakten der
Swiss Prime Site-Gruppe

SEITE 6

INTERVIEW

René Zahnd, CEO, und
Marcel Kucher, CFO

SEITE 8

GESCHICHTEN,
DIE UNS BEWEGEN

Immobilienent-
wicklungen nach
Kundenwunsch

SEITE 28

KENNZAHLEN

Die wichtigsten
finanziellen und
nichtfinanziellen
Eckwerte

SEITE 46





Wir sind der führende Partner für Investoren, die sowohl indirekt als auch direkt in den Immobilienmarkt investieren wollen bzw. investiert sind. Damit deckt Swiss Prime Site das ganze Investorenspektrum von Privatinvestoren bis hin zu institutionellen Investoren ab. Die Produktpalette umfasst Fonds (open-ended und closed-ended), Mandate, Anlagestiftungen, Anleihen und die Swiss Prime Site-Aktie.

Dieses Jahremagazin gibt Einblicke in unsere nachhaltige Unternehmensführung und zeigt auf, wie wir im Jahr 2021 finanzielle und nichtfinanzielle Werte geschaffen haben.

Coverbild

Prime Tower Areal: Swiss Prime Site schafft nachhaltig Lebensräume für Menschen und für die Gesellschaft als Ganzes. Unsere Immobilien sind zentral gelegen und bieten alle Annehmlichkeiten des modernen und urbanen Lebens.

Liebe Leserin, lieber Leser



Seit nun bald zwei Jahren leben wir alle in aussergewöhnlichen Zeiten. Obwohl wir uns stetig an die gegebenen Umstände zu gewöhnen und damit leben lernen, ist der Einfluss, den die Pandemie uns allen beschert, beachtlich. Nichtsdestotrotz gab es 2021 deutliche, ermutigende Signale aus Wirtschaft und Gesellschaft. Auch die Swiss Prime Site-Gruppe hat sich in den vergangenen zwölf Monaten auf dem Markt bewährt und strategisch wie auch operativ wichtige Meilensteine erreicht und gesetzte Ziele erfüllt. Mit einem Gewinn von CHF 507.4 Mio. bzw. CHF 6.68 pro Aktie erreichen wir ein sehr gutes Resultat. Der Verwaltungsrat schlägt deshalb der Generalversammlung 2022 eine Ausschüttung von CHF 3.35 vor.

Das Geschäftsjahr 2021 begann mit einem mehrmonatigen Lockdown. Die anfänglichen Sorgen über mögliche starke Implikationen auf dem Büroflächenmarkt erwiesen sich im Verlauf des Jahres aber als unbegründet. Entsprechend konnten sich der Verwaltungsrat und das Management auf die Umsetzung der zentralen strategischen und operativen Themen fokussieren. Dabei ging es darum, die Swiss Prime Site-Gruppe weiter als führende Real Estate Investment Plattform der Schweiz zu etablieren und damit Profitabilität, Resilienz und Nachhaltigkeit der Gruppe weiter zu steigern.

Dazu haben wir unter anderem per Ende 2021 die erfolgreiche Akara-Gruppe in Zug übernommen. Sie ergänzt unsere Gruppengesellschaft Swiss Prime Site Solutions. Im Segment Immobilien haben wir bei den vier Hauptthemen Abbau des Leerstands, aktives Portfoliomanagement, Optimierung der Nutzungsarten und Capital Recycling wichtige Meilensteine erreicht. Um die finanzielle Flexibilität und Agilität des Unternehmens weiter zu steigern, haben wir 2021 zudem

durch den Abschluss ungesicherter Konsortialkredite im Umfang von CHF 2.6 Mrd. die Finanzierung des Unternehmens markant angepasst. Die neuen Finanzierungen haben zudem eine direkte Verbindung zu unseren Nachhaltigkeitszielen. Mit dem Baubeginn unseres ersten Projekts der Kreislaufwirtschaft an der Müllerstrasse in Zürich haben wir auch in diesem Bereich einen Meilenstein erreicht.

Der Erneuerungsprozess auf Stufe Geschäftsleitung und Verwaltungsrat schreitet zudem weiter voran. 2021 konnten wir mit Barbara Knoflach ein Mitglied des Verwaltungsrats sowie mit Martin Kaleja als CEO Swiss Prime Site Immobilien, Anastasius Tschopp als CEO Swiss Prime Site Solutions und Marcel Kucher als CFO unserer Gruppe drei zentrale Positionen im Management neu besetzen und dürfen nun mit Freude der Generalversammlung, als Ersatz für Barbara Frei-Spreiter, neu Brigitte Walter zur Aufnahme ins Verwaltungsratsgremium vorschlagen. Neben dem Generationenwechsel haben wir unsere Gremien mit zusätzlicher Expertise ergänzt. Die Vergütungsrichtlinien wurden weiter geschärft und mit wichtigen Ambitionen der Nachhaltigkeit gekoppelt.

Meine Kolleginnen und Kollegen und ich sind erfreut, dass wir auch in herausfordernden Zeiten gute Resultate erwirtschaften können. Dies zeigt, dass unser nachhaltiges Geschäftsmodell als umfassende Real Estate Plattform robust und gleichzeitig agil ist. In der vorliegenden, neu konzipierten Review erhalten Sie einen guten Überblick über die Dynamik und die wichtigsten Vorhaben innerhalb der Swiss Prime Site-Gruppe.

Ich danke allen unseren Mitarbeitenden für den grossen Einsatz während dieses herausfordernden Jahres und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihr Interesse an Swiss Prime Site.

TON BÜCHNER
VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENT

8

«Unsere Kunden wollen erstklassige Lagen und Flächenflexibilität.»

René Zahnd (CEO) und Marcel Kucher (CFO) schauen auf ein bewegtes Geschäftsjahr 2021 zurück. Trotz zahlreichen Herausforderungen resultierten gute Ergebnisse und konnten viele Meilensteine erreicht werden.



Die zielgruppengerechte Berichterstattung 2021 besteht aus dem Onlinebericht und weiteren börsenrechtlichen Teilen als PDF-Download sowie dem gedruckten Jahresmagazin «Review 2021». Damit schaffen wir multi-medialen Mehrwert.



MEHR ZU DEN PUBLIKATIONEN





34 Space as a service!

Veränderungen in den Büro- und Gewerbeflächen waren erst der Anfang. Nun ist hochflexibler und moderner Raum für Forschung und Laboratorien gefragt.

32 Wachstumspfad Asset Management

Nachdem Swiss Prime Site Solutions von der FINMA die Bewilligung als Fondsleitung erhalten hat, lancierte der Real Estate Manager am 1. November 2021 den ersten Immobilienfonds. Maximilian Hoffmann, CIO Swiss Prime Site Solutions Investment Fund Commercial, erklärt die wichtigsten Aspekte.

ZAHLEN UND FAKTEN

6 **Zahlen und Fakten der Swiss Prime Site-Gruppe**

7 **Ratings und Benchmarks**

INTERVIEW

8 **mit René Zahnd, CEO, und Marcel Kucher, CFO**

FINANZKOMMENTAR

12 **von Marcel Kucher, CFO**

WER WIR SIND

14 **Verwaltungsrat**

15 **Gruppenleitung**

16 **Die Real Estate Investment Plattform**

18 **Unsere Erfolgsgeschichte**

19 **Unser Immobilienportfolio**

GESCHICHTEN, DIE UNS BEWEGEN

22 **Gesunde Gebäude**

25 **Klimaneutrales Portfolio**

28 **Immobilienentwicklungen nach Kundenwunsch**

32 **Wachstumspfad Asset Management**

34 **Space as a service!**

38 **Logistikimmobilien als Markttrend**

42 **Geballte Kompetenz**

50 **Informationspolitik**

51 **Impressum**

46 Kennzahlen

Die wichtigsten finanziellen und nichtfinanziellen Eckwerte des Unternehmens in grösstmöglicher Transparenz und übersichtlich sowie kompakt dargestellt.

Zahlen und Fakten der Swiss Prime Site-Gruppe

18.7

CHF Mrd.
Real Estate Assets under Management (inkl. Swiss Prime Site Solutions und Akara)
Per Ende 2021: CHF 16.4 Mrd.

#1

Grösste kotierte Schweizer Immobiliengesellschaft

1474

Anzahl Mitarbeitende (FTE)

4.6

Prozent Leerstandsquote

4

Standorte
Büros in Genf, Olten, Zug und Zürich

17

Prozent Frauenanteil in der Gruppenleitung

600

CHF Mio.
Ausstehende Green Bonds an der SIX Swiss Exchange

16

Anlageprodukte
Kotierte Aktie (SPSN), zehn kotierte Anleihen, zwei Anlagegruppen (SPA), drei Immobilienfonds

43

Prozent Frauenanteil im Verwaltungsrat

507

CHF Mio.
Gewinn

7

CHF Mrd.
Marktkapitalisierung an der SIX Swiss Exchange

2040

Ziel Klimaneutralität

3.35

CHF
Ausschüttung pro Aktie 2021

22

Jahre Erfolgsgeschichte
Gegründet am 11. Mai 1999

95

Prozent der Mieter wollen Flächengrösse beibehalten oder erweitern

Ratings und Benchmarks

Unternehmensrating

MOODY'S

A3/stabil

(Skala: Aaa bis C)

Swiss Prime Site wird von den nachfolgenden führenden Rating-anbietern beurteilt.

Die Ratingagentur Moody's hat das langfristige Emittentenrating von Swiss Prime Site mit einem A3 und einem stabilen Ausblick bewertet. Das erhaltene Rating bestätigt die starke Bonität und strategische Ausrichtung der Swiss Prime Site-Gruppe.

Immobilien Assessment

 G R E S B

Green Star

GRESB bewertet die Nachhaltigkeitsperformance von Immobilienanlagen weltweit. Das Portfolio von Swiss Prime Site Immobilien erhielt im Assessment 2021 die Auszeichnung «Green Star». Zudem sind die sogenannten GRESB Scores als zu erreichende ESG-Ziele im Short-term Incentive der Gruppenleitung verankert und haben damit direkten Einfluss auf die jährlich ausbezahlte Vergütung des Managements.

ESG-Ratings

MSCI 

A

(Skala: AAA bis CCC)

Die von den ESG-Ratinganbietern Inrate, ISS ESG, MSCI und Sustainalytics vergebenen Ratings für Swiss Prime Site wurden 2021 bestätigt bzw. teilweise verbessert. Seit Ende 2021 sind zudem die in den Kreditverträgen mit den Banken vereinbarten Kreditmargen an das ISS ESG-Rating gekoppelt, d.h., die ESG-Performance hat direkten Einfluss auf die zu bezahlenden Zinskosten. Dies ermöglicht Swiss Prime Site in Ergänzung zu den bereits emittierten Green Bonds, eine weitere Integration der finanziellen und nicht-finanziellen Ziele.

ISS ESG 

C-

(Skala: A+ bis D-)

 **inrate**

B+

(Skala: A+ bis D-)

 **SUSTAINALYTICS**

Low Risk

«Unsere Kunden wollen erstklassige Lagen und Flächenflexibilität.»

René Zahnd (CEO) und Marcel Kucher (CFO) schauen auf ein bewegtes Geschäftsjahr 2021 zurück. Trotz zahlreichen Herausforderungen resultierten gute Ergebnisse und konnten viele Meilensteine erreicht werden.

Was waren für Sie die wichtigsten Meilensteine, die Sie dieses Jahr erreicht haben?

René Zahnd: Ganz allgemein waren wir im ersten Halbjahr 2021 froh, als im Frühjahr die Öffnungsschritte nach der zweiten Pandemiewelle erfolgten und viele unserer Mieter, wie aber auch breite Schichten der Wirtschaft, ihre Arbeit wieder einigermaßen normal aufnehmen konnten. Weiter gelang es uns aus eigener Kraft, die Mieterlöse zu steigern, die Leerstandsquote deutlich zu senken, unser Portfolio zu schärfen und das Geschäftsmodell mit der Übernahme der Akara-Gruppe nochmals stärker zu fokussieren.

Marcel Kucher, Sie sind seit Mitte 2021 der neue CFO von Swiss Prime Site. Was sind Ihre Meilensteine in den ersten sechs Monaten?

Marcel Kucher: Persönlich bin ich sehr zufrieden und im Unternehmen gut angekommen. Wir durften sehr gute Halbjahresresultate publizieren und haben einen erfolgreichen Investorentag durchgeführt. Das mit Abstand Wichtigste ist jedoch die Umfinanzierung eines beträchtlichen Teils unserer Bilanz im Umfang von CHF 2.6 Mrd.

Kommen wir zuerst auf die organisatorischen Veränderungen zu sprechen. Drei Mitglieder der Gruppenleitung sind neu. Können Sie dazu mehr sagen?

RZ: Was bei der überschaubaren Grösse unserer Gruppenleitung nach viel klingt, war in Wirklichkeit ein geordneter und durchaus geplanter Erneuerungsprozess, wie er in ähnlicher Form auch innerhalb unseres Verwaltungsrats Einzug gefunden hat. Martin Kaleja führt seit Anfang Jahr Swiss Prime Site Immobilien und hat unserem Immobilienportfolio mehr strategische Richtung und Kontur verliehen. Anastasius Tschopp leitet die Gruppengesellschaft Swiss Prime Site Solutions. Aufgrund der zunehmenden Wichtigkeit des Real Estate Asset Managements war es ein logischer Schritt, ihn in die Gruppenleitung zu berufen. Marcel Kucher hat Mitte Jahr den Posten des Finanzchefs übernommen und innerhalb von kürzester Zeit unsere Finanzierung auf ein international vergleichbares Niveau gestellt.

Können Sie die Umfinanzierung noch etwas detaillierter umreissen?

MK: Wir haben am Capital Markets Day 2021 die künftigen Capital Management-Prinzipien vorgestellt. Zu den wichtigsten gehören die Optimierung des Mix aus Eigen- und Fremdkapital, die Erhöhung der finanziellen Flexibilität, die Sicherstellung der Homogenität der Finanzierungsquellen, die Reduktion der Refinanzierungsrisiken sowie die Minimierung der Finanzierungskosten. Darauf aufbauend haben wir mit elf Schweizer Bankin-

stituten zwei unbesicherte Kreditfazilitäten über insgesamt CHF 2.6 Mrd. abgeschlossen.

Was umfassen diese beiden Fazilitäten und was bringt Ihnen der Wechsel?

MK: Einerseits lösten wir mit CHF 1.8 Mrd. die noch per 30. Juni 2021 im hohen Masse mit Grundpfand besicherten Bankhypotheken grossmehrheitlich ab. Andererseits sicherten wir uns eine Committed Revolving Credit Facility (RCF) in Höhe von CHF 0.8 Mrd. Mit dem Wechsel erhöht sich der Anteil der nicht durch Hypotheken belasteten Immobilien von aktuell knapp 30% auf über 80% des Gesamtportfolios und stellt die Gleichbehandlung der grossen Mehrheit der Fremdkapitalgeber sicher. Damit erhöhen wir die finanzielle Flexibilität und senken die Zinskosten deutlich.

Sie sprachen vom internationalen Niveau, welches Sie damit erreichen. Können Sie das weiter ausführen?

RZ: Im internationalen Vergleich sind nur noch wenige Immobilienfirmen über Hypotheken finanziert. Durch diese bedeutende Optimierung unserer Finanzierungsstruktur erhöhen wir die Vergleichbarkeit mit europäischen und globalen Mitbewerbern. Dies dürfte mittelfristig auch zu einer Verbesserung des Kreditratings führen.

Interessant scheint die Verbindung zur Nachhaltigkeit. Was hat es damit auf sich?

RZ: Ein wichtiger Aspekt der neuen Finanzierung ist die Tatsache, dass diese auch einen Beitrag zu unseren umfassenden Nachhaltigkeitszielen leistet. So ist die zu zahlende Kreditmarge, neben weiteren Kenngrössen, auch von der Entwicklung unseres ESG-Ratings abhängig. Dies ermöglicht uns, in Ergänzung zu den bereits emittierten Green Bonds, eine weitere Integration von finanzieller und nichtfinanzieller Performance.

Stichwort Flexibilität: Auch dieses Jahr musste man als Unternehmen flexibel sein. Wie sehr haben Sie die Pandemie dieses Jahr in Ihrem Geschäft und an den Zahlen gespürt?

RZ: Die Pandemie ist auch dieses Jahr nicht an unseren Kunden und an uns selbst spurlos vorbeigegangen. Wir sind unseren Mietern wo notwendig und sinnvoll entgegengekommen, was auch in einer von uns durchgeführten Mieterumfrage als positives Echo wahrnehmbar war. Dies war vor allem im Hotel- und Gastronomiebereich der Fall, wo wir mit unseren auf Geschäftsreisen fokussierten City Hotels teils sehr deutlich von den Einschränkungen insbesondere im ersten Halbjahr betroffen waren. Über alles hat uns die Pande-

«Ein wichtiger Aspekt der neuen Finanzierung ist die Tatsache, dass diese auch einen Beitrag zu unseren umfassenden Nachhaltigkeitszielen aufweist.»

RENÉ ZAHND, CEO



mie 2021 fast CHF 5 Mio. (2020: CHF 9 Mio.) an Mietzinsersparnissen gekostet. Der deutliche Rückgang gegenüber 2020 zeigt aber, dass unsere Mieter und die Wirtschaft allgemein im zweiten Jahr der Pandemie deutlich besser damit umzugehen wussten.

Was haben Sie sonst für Rückmeldungen von Ihren Mietern bekommen?

RZ: Das Wichtigste zuerst: Die COVID-19-Pandemie hat keinen Einfluss auf die Flächennachfrage. Doch sie hat verschiedene Trends im Immobilienmarkt akzentuiert. Kunden legen den Fokus noch stärker auf erstklassige Lagen und eine hohe Flächenflexibilität. Die grosse Mehrheit unserer Mieter geht von einem gleichbleibenden beziehungsweise sogar leicht wachsenden Flächenbedarf aus. Darüber hinaus stellen die Mieter Swiss Prime Site ein sehr gutes Zeugnis in den Dimensionen Gesamtzufriedenheit und Loyalität aus. Themen wie Gesundheit und Nachhaltigkeit haben zudem an Bedeutung gewonnen. Denn, wie wir selbst, wollen viele Mieter ihre CO₂-Emissionen direkt und indirekt senken. Dies wird von uns mit bedeutenden Investitionen in den bestehenden Liegenschaftsbestand unterstützt.

Was verstehen Sie unter dem Begriff «Flächenflexibilität»?

MK: Die Pandemie hat klar gezeigt, dass unsere Mieter flexibel mit ihren Flächen umge-

hen wollen. Sie entscheiden mit ihren Mitarbeitenden situativ, wann diese am Firmensitz arbeiten. Entsprechend sind viel weniger fixe Arbeitsplätze notwendig. Viele unserer Mieter sagen uns aber, dass sie im Gegenzug mehr Allgemeinflächen für den Austausch, für Meetings, Workshops oder einfach für ein Zusammenkommen benötigen und dies für die Kultur der Unternehmung, die Innovationskraft und den Zusammenhalt extrem wichtig ist. Dafür müssen wir die richtigen Flächen am richtigen Ort zur Verfügung stellen und sind hier – wie die Resultate unserer Umfrage vom Sommer zeigen – optimal aufgestellt.

Dass der Flächenbedarf nicht schrumpft, sieht man auch an der tieferen Leerstandsquote. Erwarten Sie hier eine weitere Reduktion?

RZ: Wir konnten im laufenden Jahr die Leerstandsquote von 5.1% im Jahr 2020 auf 4.6% deutlich senken. Dies inmitten einer Pandemie umzusetzen, ist der starken Leistung des Teams rund um Martin Kaleja geschuldet. Sie haben es verstanden, in einer Zeit, in der insbesondere Medien von einem Trend hin zu Flächenreduktionen sprachen, rund 169 000 m² neu oder wieder zu vermieten. Um diese Zahl in Relation zu setzen: Das ist mehr als die vierfache Fläche des Prime Towers und einer der höchsten Vermietungswerte in den letzten sechs Jahren! >

«Damit erhöhen wir die finanzielle Flexibilität und senken die Zinskosten deutlich.»

MARCEL KUCHER, CFO

«Darüber hinaus ist es schlicht ein Muss, künftig so zu bauen, dass Immobilien am Ende ihrer Nutzungsdauer als Wertstofflager dienen können.»

RENÉ ZAHND, CEO

Gibt es denn da ein Missverständnis, das zu bereinigen wäre?

MK: Sowohl unsere Mieterumfrage, die Leerstandsquote wie auch die neu vermieteten Quadratmeter sprechen eine deutliche Sprache und zeigen, dass unsere Kunden auch in Zukunft ihren Mitarbeitern einen zentralen Standort bieten wollen, wo man die eigene Kultur, eigene Werte und die Zusammenarbeit leben und weiterentwickeln kann. Von einem Trend hin zu Flächenreduktionen kann also keine Rede sein.

Eingangs sagten Sie, dass es Ihnen gelungen ist, die Mieterträge aus eigener Kraft zu steigern. Woran liegt das?

RZ: Die Preise für Büros und andere Flächen entwickeln sich stabil. Wir stellen aber fest, dass der Standort – auch befeuert durch die Pandemie – ganz erheblich an Wichtigkeit gewonnen hat. Neben einer modernen Umgebung wollen unsere Kunden ihren Mitarbeitenden auch zentral gelegene Arbeitsplätze bieten, die gut erreichbar sind, sogenannter POI (Point of Interest). Da sind wir mit unserem erstklassigen Portfolio im Vorteil. Doch auch unser Bestreben, vermehrt flexible

Flächen innerhalb unserer Liegenschaften zu bieten – also im Sinne von Co-Working-Areas – findet grossen Anklang.

Das heisst, Mieter werden diesbezüglich anspruchsvoller?

MK: Für unsere Mieter war die Individualität ihrer Flächen schon vor der Pandemie wichtig. Was sich in den vergangenen zwei Jahren verändert hat, ist, dass Mieter vermehrt noch zusätzliche Dienstleistungen, die sie bei Bedarf flexibel beziehen können, wünschen. Anmietbare Allgemeinflächen, Sitzungs- und Workshopräumlichkeiten sowie Co-Working-Angebote sind Beispiele für entsprechende Services.

Was bedeutet das für Sie?

RZ: Wir haben darauf reagiert und unsere Produktpalette angepasst. Unter dem Stichwort «Space as a service» haben wir dieses Jahr die Zusammenarbeit mit FlexOffice und memox weiter ausgebaut. Zudem sind wir mit Superlab Suisse eine neue Partnerschaft eingegangen. Fixfertig ausgebaute Laboratorien sind in gewissen Clustern sehr gefragt. Im Stücki Park Basel konnten wir mit ZIP erstmals ein eigenes Co-Working-Produkt auf den Markt bringen. Das alles hat auch dazu beigetragen, dass wir ein erfolgreiches Jahr verbuchen können.

Haben Sie die Projektpipeline entsprechend adjustiert?

MK: Das war nicht notwendig. Wir haben lediglich in der Flächenplanung entsprechende Anpassungen vorgenommen. Dies war beispielsweise bei den Projekten Stücki Park und JED Neubau der Fall. Dort haben wir jeweils zusätzliche Flächen für flexibel nutzbare Laboratorien vorgesehen.

Wurde die Umsetzung der Projektpipeline durch die Pandemie in irgendeiner Art und Weise beeinträchtigt?

RZ: Nein, zum Glück nicht. Wir sind bei allen Projekten im Zeitplan. Was wir derzeit jedoch merken, ist, dass unsere Generalunternehmer Schwierigkeiten haben, gewisse Materialien wie Holz termingerecht zu erhalten. Dies hat sich aber bisher nicht auf die Projektabwicklung ausgewirkt.

Eines der Vorzeigeprojekte ist die Müllerstrasse in Zürich. Hat die neue Mieterin auf den Umbau im Sinne der Kreislaufwirtschaft bestanden?

RZ: Wir schätzen uns glücklich, dass wir 2023 eine so prominente Immobilie an eine nicht minder prominente Mieterin übergeben dürfen. Wir fühlen uns der Nachhaltigkeit seit Längerem sehr verpflichtet und wollen bis 2040 CO₂-neutral sein. Wir begrüßen es sehr, wenn für Mieter das Thema Nachhaltigkeit

ebenfalls eine wichtige Rolle spielt. So kam es dazu, dass wir für Google den Umbau im Sinne der Kreislaufwirtschaft durchführen dürfen. Darüber hinaus ist es schlicht ein Muss, künftig so zu bauen, dass Immobilien am Ende ihrer Nutzungsdauer als Wertstofflager dienen können. Diesen Materialerhalt und die Reduktion des CO₂-Ausstosses sind wir uns und der Gesellschaft einfach schuldig.

Können Sie dazu noch etwas spezifischer werden?

RZ: Nun, die Immobilien- und Bauwirtschaft ist für einen beträchtlichen Teil des CO₂-Ausstosses der Schweiz verantwortlich – Schätzungen gehen von bis zu 40% des Ausstosses der Schweiz aus. Wenn wir als Nation und Land bis 2050 klimaneutral sein wollen, müssen wir unsere Immobilien so bauen, dass man die Materialien am Ende des Lebenszyklus auseinandernehmen und wiederverwenden kann.

Ist diese Art zu bauen kostenintensiver?

MK: Wenn man von Beginn weg klug plant und mit entsprechenden Spezialisten zusammenarbeitet, sind die Kosten nicht höher. Denn: Die Präzision des Baubudgets ist besser, was bei klassischen Bauprojekten in der Tendenz eher weniger der Fall ist. Bedenken muss man zudem, dass am Ende des Lebenszyklus die verbauten Materialien einen Wert haben und man diese weiter verkaufen kann.

Sie erwähnten noch die Erweiterung Ihres Geschäftsmodells. Können Sie da noch ins Detail gehen?

MK: Wir haben letztes Jahr gesagt, dass wir im Bereich direkter Immobilienbesitz mit einem Portfolio von rund CHF 12 bis 13 Mrd. eine sehr gute Grösse erreicht haben. Hier gilt es, das Portfolio weiter zu fokussieren und auf die Bedürfnisse unserer Mieter anzupassen. Daneben haben wir uns zum Ziel gesetzt, im Bereich Real Estate Asset Management weiter zu investieren. Wir haben Anfang 2021 über unsere Gruppengesellschaft Swiss Prime Site Solutions bei der FINMA ein Gesuch für den Erhalt einer Fondsleitungslizenz eingereicht und diese auch erhalten. Mit CHF 144 Mio. Investitionsgeldern konnten wir den IF Commercial wie geplant mit einem Anlagevolumen von CHF 220 Mio. starten. Zusammen mit der Anlagestiftung haben wir 2021 rund CHF 500 Mio. Neugelder am Markt aufnehmen können. Das ist eine beeindruckende Leistung.

Dann haben Sie Ende des Jahres noch eine Akquisition getätigt.

RZ: Genau. Ende Jahr haben wir den Kauf des Fondsanbieters Akara angekündigt.



«Von einem Trend hin zu Flächenreduktionen kann also keine Rede sein.»

MARCEL KUCHER, CFO

Damit positionieren wir uns noch stärker als umfassende Real Estate Investment Plattform.

Können Sie die Idee hinter diesem Begriff erklären?

RZ: Bei uns haben Investoren die Möglichkeit, direkt oder indirekt in Immobilien oder darauf basierende Produkte zu investieren. Wir betreuen Immobilienanlagegefässe und Immobilienmandate für das gesamte Investorenspektrum von qualifizierten Privatinvestoren bis hin zu institutionellen Anlegern. Die Anlagestrategien unterscheiden sich nach Nutzungsarten, Regionen und Finanzierungsvorgaben sowie rechtlichen Bestimmungen der jeweiligen Gefässe und Mandate. Die Dienstleistungen für die Anlagegefässe und Mandate decken die gesamte Wertschöpfungskette entlang des Immobilienlebenszyklus ab.

Warum haben Sie sich für den akquisitorischen Wachstumspfad entschieden?

RZ: Das bisherige organische Wachstum kann mit dem Kauf der Akara-Gruppe deutlich beschleunigt werden. Der Fondsanbieter ergänzt unsere Gruppengesellschaft Swiss Prime Site Solutions optimal und es bestehen

bedeutende Synergien. Zum Beispiel durch die Zusammenlegung der Fondsleitungen oder durch über 100 neue Investoren, die wir neu bei Swiss Prime Site begrüßen dürfen.

Was sind weitere positive Punkte aus der Transaktion?

MK: Der Kapitalbedarf ist überschaubar und die Übernahme ist sofort gewinnbringend beziehungsweise wertgenerierend. Zudem erhalten wir mit dem KmGK-Vehikel, ein von der FINMA reguliertes Private Equity Real Estate Investment, ein zusätzliches und innovatives Anlageprodukt.

Neben Swiss Prime Site Solutions sind im Segment Dienstleistungen ebenfalls die Gruppengesellschaften Wincasa und Jelmoli. Wie haben sich diese im vergangenen Geschäftsjahr entwickelt?

RZ: Wincasa macht grosse Fortschritte in der Digitalisierung ihres Geschäftsmodells. Wir erwarten nächstes Jahr und darüber hinaus wieder einen deutlichen Anstieg der Profitabilität. Jelmoli hatte 2021 – der Pandemie «sei Dank» – ein erneut schwieriges Jahr mit einem langen Lockdown. Das Management hat jedoch sehr agil auf die Entwicklung

reagiert und somit massgeblich dazu beigetragen, den Verlust aus dem Jahre 2020 zu halbieren.

Was erwarten Sie für 2022?

RZ: Im Segment Immobilien treiben wir die laufenden Entwicklungsprojekte mit voller Kraft voran und fokussieren unser Portfolio damit weiter auf Prime-Standorte und Liegenschaften mit den entsprechenden Vorteilen für die Nachhaltigkeit. Entsprechend erwarten wir eine stabile Entwicklung mit der Tendenz einer weiteren Senkung unserer Leerstandsquote. Beträchtliche Wachstumschancen sehen wir im Bereich Real Estate Asset Management. Nach der Übernahme und Integration der Akara-Gruppe erwarten wir dort ein sehr dynamisches und erfolgreiches Jahr. Durch unseren Capital Recycling-Ansatz (Verkauf Bestand, Reinvestition in Entwicklung) bleibt parallel unsere Bilanz im Gleichgewicht bzw. wir können hier sogar zentrale Kennzahlen verbessern. —

Starke Resultate 2021

Swiss Prime Site erreichte im Geschäftsjahr 2021 ein starkes Resultat und hat damit die gesetzten Ziele deutlich übertroffen. Zum erfreulichen Ergebnis haben beide Segmente sowie alle Gruppengesellschaften beigetragen. Die erzielten Ergebnisse sind umso überzeugender, als diese trotz eines mehrmonatigen Lock-downs erreicht werden konnten. Auf strategischer und finanzieller Ebene hat Swiss Prime Site wichtige Schritte unternommen, um noch besser, agiler und flexibler für zukünftige Herausforderungen gewappnet zu sein.

Die Vergleichbarkeit der Kennzahlen 2021 gegenüber dem Vorjahr ist aufgrund des Verkaufs der Tertianum Gruppe per 28. Februar 2020 eingeschränkt. Einerseits sind in den Vergleichswerten 2020 die Resultate von Tertianum mit zwei Monaten enthalten. Andererseits wurde der entsprechende Verkaufserfolg von CHF 204.2 Mio. ebenfalls der Vorjahresperiode angerechnet. Um die Resultate und die Entwicklung von Swiss Prime Site transparent und vergleichbar darzustellen, publizieren wir zusätzlich eine Pro-forma-Berechnung der Geschäftsjahreszahlen 2020 unter Ausklammerung der erwähnten Tertianum-Effekte.

1. COVID-19-Pandemie

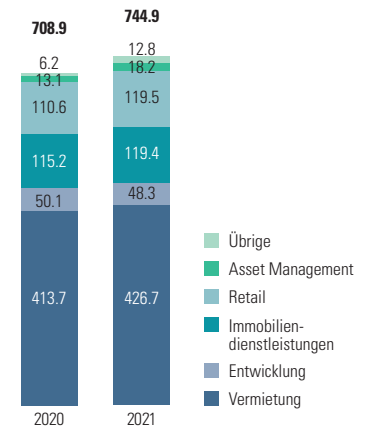
Die nach wie vor andauernde Pandemie hatte insbesondere im ersten Halbjahr 2021 Einfluss auf die Geschäftstätigkeit einzelner Bereiche von Swiss Prime Site. Im Segment Immobilien resultierte dadurch ein Minderertrag von CHF 7.9 Mio. (CHF 12.7 Mio.). Dieser liegt deutlich unter dem Wert des Vorjahres und zeigt, dass unsere Mieter selbst mit der Pandemie besser umzugehen wissen. Entsprechend erwarten wir auch für 2022 wiederum eine deutliche Reduktion des Minderertrags. Der Betrag setzt sich einerseits aus gegenüber Mietern gewährten Mieterlassen von CHF 4.8 Mio. sowie andererseits tieferen Umsatz- und Parkingmieterträgen in der Höhe von CHF 3.1 Mio. zusammen. Alle eingegangenen Mietbegehren konnten vollständig bearbeitet werden. Mit praktisch allen Mietern wurden partnerschaftliche Einigungen erzielt. 99% aller fälligen Mieten waren zum Jahresende beglichen.

2. Mieterträge: Operativer Anstieg

Trotz der gewährten Mieterlasse stieg der Ertrag aus Vermietung um eindruckliche 3.1% (Ziel: +2.5%) auf CHF 426.7 Mio. Diese Performance ist auf den starken Leerstandabbau von 5.1% auf 4.6% (Ziel: 4.6–4.8%), abgeschlossene und ins Portfolio überführte Projekte wie auch operatives Mietertragswachstum (like-for-like: +0.5%) zurückzuführen. Wir erzielten darüber hinaus im Geschäftsjahr 2021 grosse Vermietungserfolge bei Bestandsimmobilien und Projekten und konnten mit rund 170'000 m² neu- oder wiedervermieteter Flächen den entsprechenden Wert von 2019 um rund einen Drittel übertreffen. Mit wichtigen Vermietungen in den Grossregionen Genf, Basel und Zürich zeigte sich der Mietmarkt dabei sehr attraktiv.

BETRIEBSERTRAG

in CHF Mio.



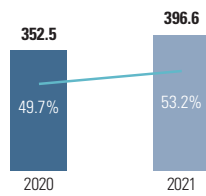
Der Betriebsertrag 2021 erhöhte sich auf vergleichbarer Basis um 5.1% auf CHF 744.9 Mio. Beide Segmente und alle Gruppengesellschaften trugen zu diesem sehr guten Ergebnis bei. Dies verdeutlicht einmal mehr, insbesondere im Lichte der aktuell nach wie vor anspruchsvollen pandemischen Lage, die Stabilität und Resistenz unseres Unternehmens. Vier zentrale Einflussgrössen stehen bei der deutlichen Erhöhung unserer Ergebnisse im Zentrum: der überschaubare Einfluss der COVID-19-Pandemie, die operativ getriebene starke Leistung bei den Mieterträgen aus Bestandsimmobilien und Projektentwicklungen, die Qualität unseres Portfolios mit dem entsprechenden Bewertungsergebnis sowie das ausgezeichnete Wachstum im Segment Dienstleistungen mit den Gruppengesellschaften Swiss Prime Site Solutions, Wincasa und Jelmoli.

3. Immobilienportfolio: Hohe Neubewertungsgewinne

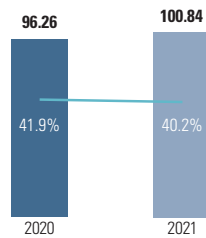
Die gute Verfassung des Marktes gekoppelt mit der hohen Qualität unserer Immobilien widerspiegelt sich ebenfalls im Wert des Portfolios von Swiss Prime Site. Dieses wuchs, trotz Verkäufen im Umfang von CHF 146.4 Mio., um CHF 470.9 Mio. auf CHF 12.8 Mrd. Zu dieser positiven Entwicklung trugen einerseits Investitionen in Projekte in der Höhe von CHF 280 Mio. und andererseits attraktive Neubewertungsgewinne von CHF 318.8 Mio. bei. Aufgrund der höheren Mieten blieb die erwirtschaftete Nettoobjektrendite dabei aber unverändert auf attraktiven 3.2%. Dies ist ein starkes Zeichen dafür, dass wir das Bewertungsergebnis operativ erarbeitet haben.

**EBIT UND EBIT-MARGE
(EXKL. NEUBEWERTUNGEN)**

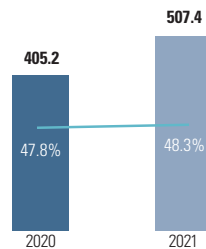
in CHF Mio. bzw. %

**EPRA NTA PRO AKTIE UND LTV**

in CHF bzw. %

**GEWINN UND
EIGENKAPITALQUOTE**

in CHF Mio. bzw. %

**4. Segment Dienstleistungen:****Starke Performance**

Im Segment Dienstleistungen zeigte Swiss Prime Site Solutions wiederum ein herausragendes Wachstum der Real Estate Assets unter Management von CHF 3.0 Mrd. auf CHF 3.6 Mrd. Der Betriebsertrag der Gruppengesellschaft erhöhte sich um 38.8% auf CHF 18.2 Mio. Dazu beigetragen haben die Lancierung verschiedener Produkte im In- und Ausland, der Hinzugewinn von Mandaten sowie das Wachstum der bestehenden Produkte. Der positive Einfluss daraus, wird sich vollständig ab dem kommenden Geschäftsjahr entfalten. Mit dem Erhalt der Bewilligung als Fondsleitung und der Übernahme des Fondsanbieters Akara wird der Real Estate Asset Manager 2022 und darüber

hinaus noch stärker wachsen. Wincasa behauptete sich in einem umkämpften Markt und konnte den Betriebsertrag mit 3.7% Wachstum gegenüber dem Vorjahr verbessern. Trotz eines langen Lockdowns im ersten Halbjahr verbesserte sich auch Jelmolli deutlich und erwirtschaftete einen um 8.1% höheren Betriebsertrag. Dies entspricht einer deutlichen Steigerung gegenüber dem Gesamtmarkt.

**Überproportionaler Anstieg
der Profitabilität**

Die Ertragssteigerung konnten wir aufgrund stabiler Personalkosten und lediglich leicht steigender weiterer Betriebskosten in eine deutlich erhöhte Profitabilität übersetzen. Diese positive Entwicklung auf der Kostenseite zeigt eindrücklich die Möglichkeiten der umfassenden Immobilienplattform von Swiss Prime Site in Bezug auf Synergien, Digitalisierung und daraus resultierenden Effizienzsteigerungen. Aus Verkäufen (inkl. PoC) wurden CHF 54.8 Mio. [CHF 36.1 Mio.] Vorsteuergewinne realisiert. Das Betriebliche Ergebnis (EBIT) der Gruppe vor Neubewertungen stieg eindrücklich um 12.5% (Ziel: +5.0%) auf CHF 396.6 Mio. Auch unter Ausklammerung der Verkaufseffekte resultierte eine überdurchschnittliche Steigerung von 8.0%.

Beeindruckendes Gewinnwachstum

Auf Stufe Unternehmensgewinn erreichte Swiss Prime Site mit CHF 507.4 Mio. eine Steigerung um 25.2%. Dieses Resultat ist unter dem Aspekt höherer Ertragssteuern und eines aufgrund einer umfassenden Umfinanzierung Ende 2021 entstandenen Sondereffekts von CHF 24.9 Mio. umso erfreulicher. Die erwähnte Einmalbelastung betrifft Vorfälligkeitsentschädigungen sowie weitere Kosten im Zusammenhang mit der Ablösung von Bankhypotheken in Höhe von CHF 1.8 Mrd. Durch die Anpassung der Finanzierungsquellen werden die künftigen Zinskosten (der abgelösten Bankhypotheken) um rund 50% oder jährlich CHF 10–12 Mio. verringert. Die erhöhten Ertragssteuern sind auf das Wachstum der Verkaufs- und Neubewertungsgewinne zurückzuführen. Ohne Neubewertungseffekte erreichte Swiss Prime Site eine Gewinnsteigerung um 6.6% auf CHF 289.5 Mio. bzw. CHF 3.81 pro Aktie.

Starke Bilanz und FFO

Die guten Resultate und der verstärkte Fokus auf eine weitere Optimierung unserer Bilanzrelationen (Stichwort Capital Recycling) resultierten in einer deutlichen Steigerung der Eigenkapitalquote um 0.5 Prozentpunkte auf sehr gute 48.3%. Gleichzeitig sank der Belehnungsgrad

(LTV) um 1.7 Prozentpunkte auf 40.2%. Damit liegt die neu definierte Zielquote von unter 40% bereits in Reichweite. Netto, d. h. nach Abzug der Cash-Bestände, beläuft sich der LTV auf 39.3%. Durch den Wechsel erhöht sich der Anteil der nicht durch Hypotheken belasteten Immobilien von 30 auf 84% und die durchschnittliche Laufzeit von 4.8 auf 5.8 Jahre. Der Net Asset Value (EPRA NTA) erhöhte sich auf CHF 100.84 pro Aktie (+4.8%).

Die Kennzahl Funds from Operations (FFO Cash) ist im europäischen Umfeld der zentrale Wert für die operative Leistung von Immobilienunternehmen. Dieser wird unter Ausklammerung der Bewertungsergebnisse und nicht-cashrelevanten Positionen wie Abschreibungen etc. errechnet. Wie dies viele internationale Unternehmen bereits heute tun, planen wir, uns künftig stärker an diesen Werten zu messen und diese mittelfristig als Basis für die Ausschüttung zu nutzen. Der FFO I pro Aktie stieg 2021 von CHF 3.59 auf CHF 3.96. Die der Generalversammlung vorgeschlagene stabile Dividendenempfehlung von CHF 3.35 ergäbe in der neuen Terminologie eine für unsere Aktionäre attraktive Ausschüttungsquote von rund 85%.

Positiver Ausblick

Um noch transparenter und umfassender über unseren Geschäftsgang informieren zu können, wird Swiss Prime Site ab dem Geschäftsjahr 2022 ihre Jahreszahlen entsprechend dem internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS publizieren. Die Umstellung erlaubt eine bessere Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen in unserer Branche und liefert allen Stakeholdern eine umfassendere und tiefgreifendere Informationsbasis. Das Ziel der Erhöhung der Transparenz ist die konstante Steigerung unserer Attraktivität gegenüber den verschiedenen Investorengruppen. Um Vergleichbarkeit und Planbarkeit sicherzustellen, publizieren wir zusammen mit den Jahreszahlen 2021 (nach Swiss GAAP FER) auch einen indikativen Abschluss nach IFRS. Die Umstellung beeinflusst die zentralen Kennzahlen nur marginal.

Die starke operative Performance des vergangenen Geschäftsjahrs zusammen mit den strategischen Anpassungen der Finanzierungsstrategie Ende 2021, die Erweiterung des Geschäftsmodells hin zu einer umfassenden Investmentplattform für Immobilienanlagen, die transparente Rechnungslegung und das nun erhaltene A3/stable-Rating von Moody's bilden eine optimale Basis für weitere Wertsteigerungen im Sinne der Interessen all unserer Aktionärinnen und Aktionäre.

Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat von Swiss Prime Site setzt sich aus Persönlichkeiten der europäischen Wirtschaft zusammen. Die langjährige Erfahrung der einzelnen Mitglieder auf verschiedenen Gebieten führt zu einer ausgewogenen und langfristigen Orientierung des Gremiums.



Ton Büchner
Präsident
Unabhängiges
Mitglied seit 2020³



Mario F. Seris
Vizepräsident
Unabhängiges
Mitglied seit 2005³



Dr. Barbara Frei-Spreiter
Unabhängiges
Mitglied seit 2018²



Thomas Studhalter
Unabhängiges
Mitglied seit 2018¹



Christopher M. Chambers
Unabhängiges
Mitglied seit 2009^{1,2}



Barbara A. Knoflach
Unabhängiges
Mitglied seit 2021^{1,3}



Gabrielle Nater-Bass
Unabhängiges
Mitglied seit 2019²

¹ Prüfungsausschuss

² Nominations- und Vergütungsausschuss

³ Anlageausschuss

Gruppenleitung

Die Gruppenleitung von Swiss Prime Site setzt sich aus den Geschäftsführern der Gruppengesellschaften Swiss Prime Site Immobilien, Swiss Prime Site Solutions, Wincasa und Jelmoli sowie dem CEO und dem CFO der Gruppe zusammen.



René Zahnd
CEO Swiss Prime Site



Dr. Marcel Kucher
CFO Swiss Prime Site



Dr. Martin Kaleja
CEO Swiss Prime Site Immobilien



Anastasius Tschopp
CEO Swiss Prime Site Solutions



Oliver Hofmann
CEO Wincasa

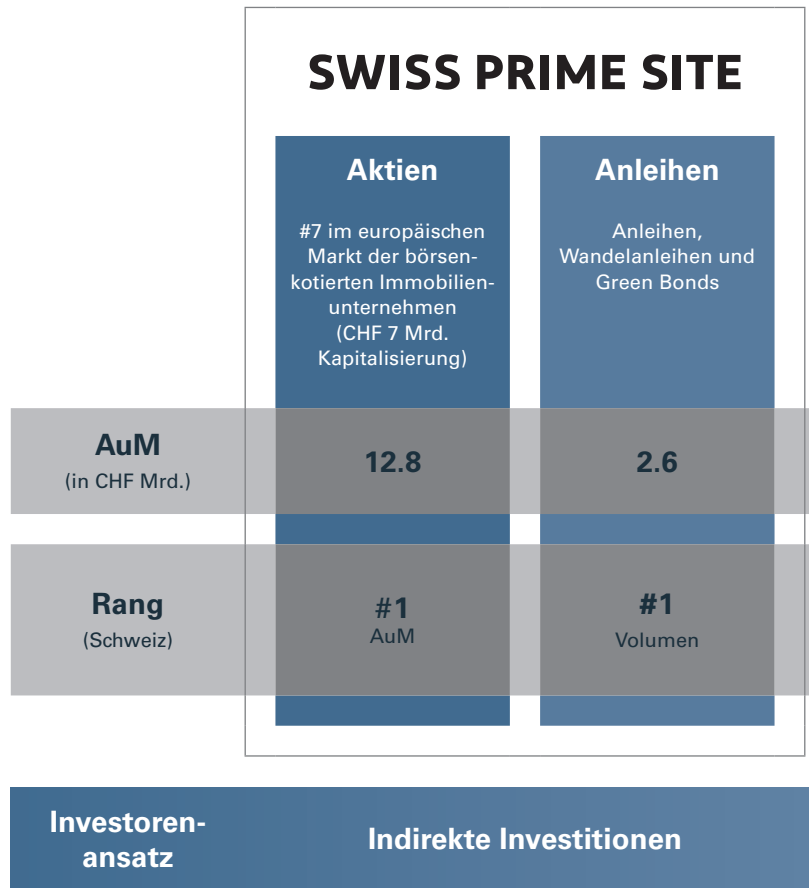


Nina Müller
CEO Jelmoli

Die Real Estate Investment Plattform

Wir sind der führende Partner für Investoren, die sowohl indirekt als auch direkt in den Immobilienmarkt investieren wollen bzw. investiert sind. Damit deckt Swiss Prime Site das ganze Investorenspektrum von Privatinvestoren bis hin zu institutionellen Investoren ab. Die Produktpalette umfasst Fonds (open-ended und closed-ended), Mandate, Anlagestiftungen, Anleihen und die Swiss Prime Site-Aktie.

Investoren haben die Möglichkeit, direkt oder indirekt in Immobilien oder darauf basierende Produkte zu investieren. Wir betreuen Immobilienanlagegefässe und Immobilienmandate für das gesamte Investorenspektrum von qualifizierten Privatinvestoren bis hin zu institutionellen Anlegern. Die Anlagestrategien unterscheiden sich nach Nutzungsarten, Regionen und Finanzierungsvorgaben sowie rechtlichen Bestimmungen der jeweiligen Gefässe und Mandate. Die Dienstleistungen für die Anlagegefässe und Mandate decken die gesamte Wertschöpfungskette entlang des Immobilienlebenszyklus ab. Dazu gehören der Erwerb



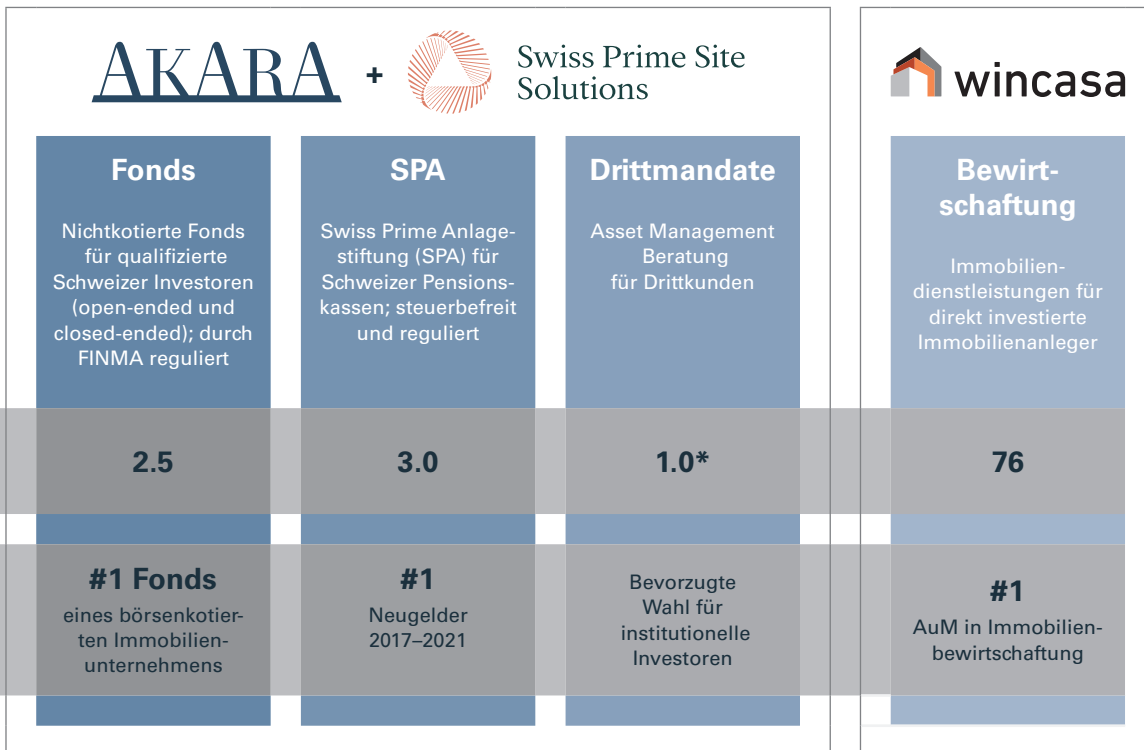
*aktuell und zugesichert

Wir betreuen Immobilienanlagegefässe und Immobilienmandate für das gesamte Investorenspektrum von qualifizierten Privatinvestoren bis hin zu institutionellen Anlegern.

einer Liegenschaft oder eines Areal, die Projektentwicklung (Development) und Projektrealisierung (Construction), das Portfolio- und Asset Management, die Bewirtschaftung und auch die Devestition von Immobilien sowie die Kapitalbeschaffung. Die Investment Plattform als Knowhow Plattform ermöglicht einen hohen Kundennutzen in wichtigen Themen wie ESG/ Nachhaltigkeit (z. B. Kreislaufwirtschaft) und Immobilienentwicklung. Hier können Synergien genutzt werden, die für unsere Kunden und damit auch für unsere Investoren Mehrwert schaffen. Swiss Prime Site setzt dabei höchste Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards um und richtet sich konsequent an den aktuellen und künftigen Marktbedürfnissen aus. Ziel ist es,

eine langfristige Wertgenerierung entlang der Handlungsfelder Stakeholder, Finanzen, Infrastruktur, Innovation, Ökologie und Mitarbeitende sicherzustellen.

Mit Real Estate Assets under Management von rund CHF 19 Mrd. zählt Swiss Prime Site zu den führenden Immobiliengesellschaften in Europa. Zur Swiss Prime Site-Gruppe gehören die Gruppengesellschaften Swiss Prime Site Immobilien (Immobilienportfolio), Swiss Prime Site Solutions (Fondsleitung und Real Estate Asset Management für Drittkunden), Wincasa (Immobilienbewirtschaftung für Swiss Prime Site Immobilien, Swiss Prime Site Solutions und Drittkunden) sowie Jelmoli (Omnichannel Premium Department Store).



Direkte Investitionen

Unsere Erfolgsgeschichte

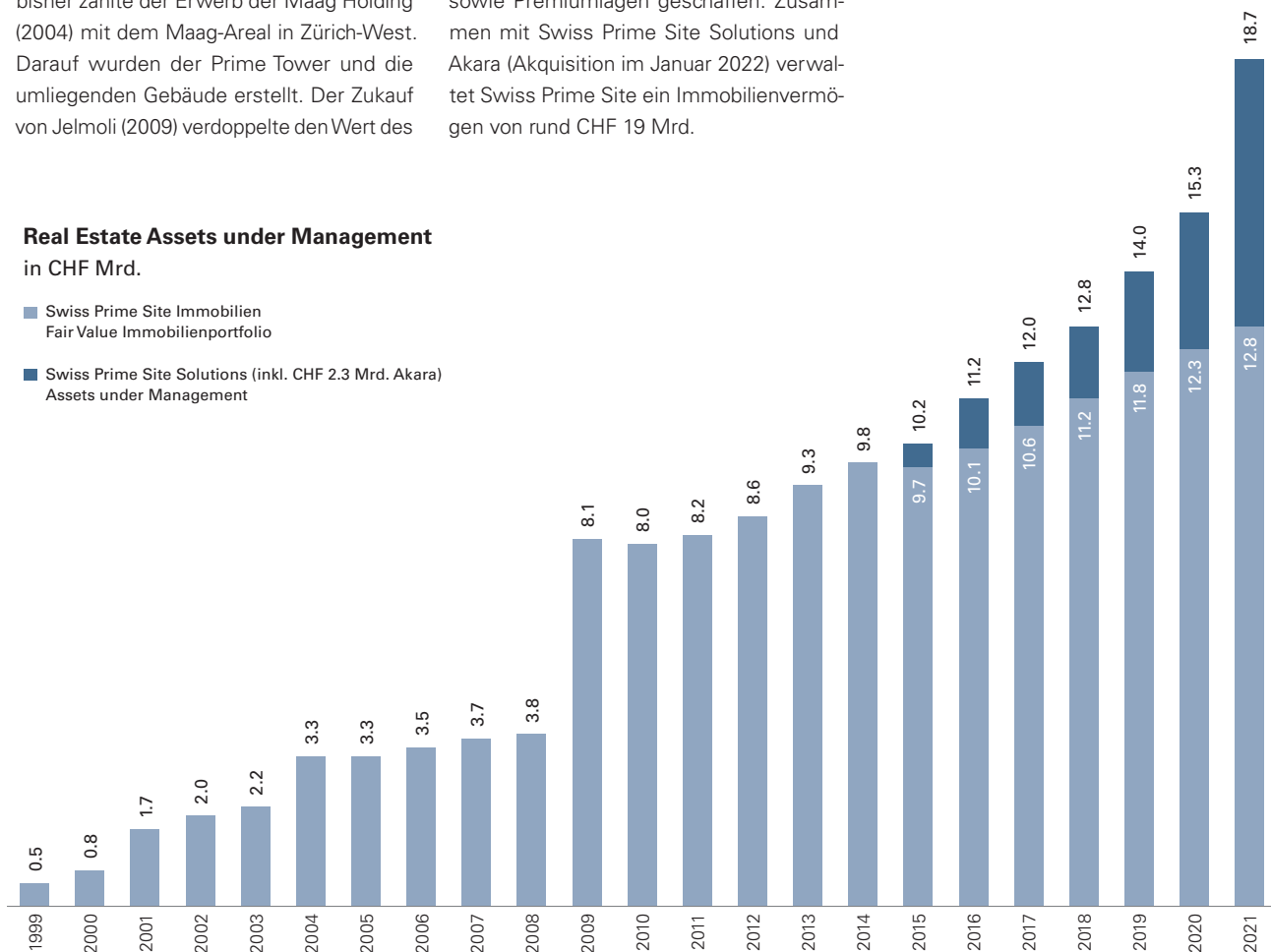
Swiss Prime Site wurde 1999 gegründet. Das Unternehmen ist die grösste börsenkotierte Immobiliengesellschaft der Schweiz und weist ein Immobilienportfolio im Wert von CHF 12.8 Mrd. auf. Inklusive Swiss Prime Site Solutions und Akara werden rund CHF 19 Mrd. Real Estate Assets verwaltet.

Durch Akquisitionen, Entwicklungen, Umnutzungen und den starken Fokus auf hervorragende Standorte baut Swiss Prime Site das Portfolio kontinuierlich aus. Zu den wichtigsten Akquisitionen bisher zählte der Erwerb der Maag Holding (2004) mit dem Maag-Areal in Zürich-West. Darauf wurden der Prime Tower und die umliegenden Gebäude erstellt. Der Zukauf von Jelmoli (2009) verdoppelte den Wert des

Immobilienbestands. Weiter wurden durch bedeutende Entwicklungen wie YOND in Zürich und EspacePost in Bern oder Umnutzungen ehemaliger Büroflächen weiteres Wachstum und weiterer Wert generiert sowie Premiumlagen geschaffen. Zusammen mit Swiss Prime Site Solutions und Akara (Akquisition im Januar 2022) verwaltet Swiss Prime Site ein Immobilienvermögen von rund CHF 19 Mrd.

Real Estate Assets under Management in CHF Mrd.

- Swiss Prime Site Immobilien
Fair Value Immobilienportfolio
- Swiss Prime Site Solutions (inkl. CHF 2.3 Mrd. Akara)
Assets under Management



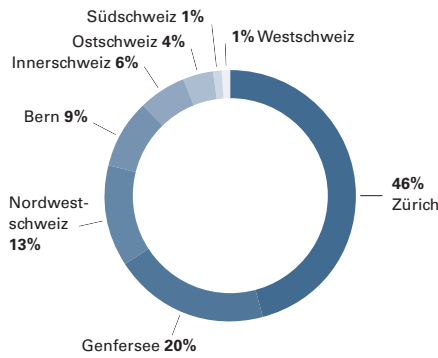
Unser Immobilienportfolio

Swiss Prime Site Immobilien ist eine auf den Schweizer Markt fokussierte Immobilieninvestmentgesellschaft. Das Portfolio weist per Ende 2021 einen Gesamtwert von CHF 12.8 Mrd. aus. Das Portfolio besteht aus erstklassig gelegenen Qualitätsliegenschaften, die zur Hauptsache von kommerziellen Mietern genutzt werden.

Mit der Gründung 1999 von Swiss Prime Site wurde durch die Pensionskasse Credit Suisse, die Pensionskasse Siemens und Winterthur Leben (heute: AXA) die Basis für das heutige Immobilienportfolio gelegt. Weitere Zukäufe und bedeutende Eigenentwicklungen (u.a. Messeturm, Prime Tower, YOND, JED) erhöhten das Qualitätsniveau und die Grösse des Immobilienportfolios auf CHF 12.8 Mrd. Die Mehrheit der Liegenschaften (78%) befindet sich in der Deutschschweiz. Dabei machen der Kanton und insbesondere die Stadt Zürich mit 46% den Hauptanteil aus. Eine weitere Region im Fokus ist Genf (20%). Swiss Prime Site hat ihr Portfolio an erstklassig gelegenen und wertbeständigen Qualitätsliegenschaften zur Hauptsache an Gewerbe und Dienstleistungsbetrieben und ihren Bedürfnissen ausgerichtet. Die wichtigsten Nutzungsarten sind Büros (44%), Verkauf (26%) sowie Logistik/Infrastruktur (9%).

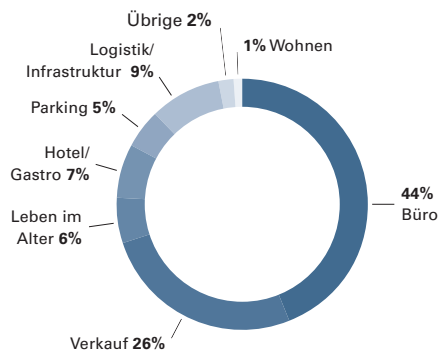
Portfolio nach Regionen

Basis: Fair Value per 31.12.2021



Portfolio nach Nutzungsarten¹

Basis: Nettomietenertrag per 31.12.2021



¹ Segment Immobilien



Prime Tower Areal, Zürich

Swiss Prime Site erstellte von 2008 bis 2011 auf dem Maag Areal in Zürich-West die Büro- und Dienstleistungsgebäude Prime Tower, Platform sowie die Annex-Gebäude Diagonal und Cubus mit einer Gesamtmietfläche von rund 69 000 m². Damit hat Swiss Prime Site ein neues Quartier innerhalb der Stadt Zürich geschaffen. Mit dem Projekt «Maaglive» verfügt Swiss Prime Site über zusätzliches Entwicklungspotenzial auf dem Areal. «Maaglive» wird das Areal mit Wohn- und Kulturnutzungen optimal ergänzen.

Gebäudezertifikat

LEED Gold und Minergie

Mobilität

Direkte Anbindung an SBB-Bahnhof Hardbrücke, E-Ladestationen auf dem Areal

Stromerzeugung

Photovoltaikanlage auf dem Gebäude Platform

Wärmeerzeugung

Wärmepumpe, Restwärmebedarf aus Fernwärme

Lüftung

Bodenkonvektoren, natürliche Lüftung (Fenster), UV CleanAir (Liftnanlagen)



MEHR ZUM
PRIME TOWER AREAL

GESCHICHTEN, DIE UNS BEWEGEN



Blick über einen Teil der Stadt Zürich in Richtung See und Stadtzentrum. Im Vordergrund der Kreis 5 mit dem Bahnhof Hardbrücke und dem Prime Tower Areal, dem pulsierenden Herz des Quartiers.



Als führende Immobiliengesellschaft schaffen wir mehr Wert und gestalten nachhaltig Lebensräume; innovativ und leidenschaftlich. Bei unseren Immobilieninvestitionen und -produkten setzen wir Standards und haben stets den Anspruch, Mehrwert für unsere Anspruchsgruppen zu schaffen. Dabei sind wir der Nachhaltigkeit verpflichtet und übernehmen Verantwortung für unser Handeln, unsere Umwelt und die Gesellschaft.



Blick ins JED Schlieren;
Flächen des
Ankermieters Zühlke.

Das Ziel ist es,
den Menschen ins
Zentrum zu
stellen und sein
Wohlbefinden
in Immobilien zu
erhöhen.

Die COVID-19-Pandemie steigert das in den vergangenen Jahren zunehmende Gesundheitsbewusstsein nochmals deutlich. Gleichzeitig ergeben sich neue Anforderungen an Immobilien. Denn Menschen verbringen in der Schweiz bis zu 21 Stunden täglich in Innenräumen. Es gilt, sich dieser vielschichtigen Bedürfnisveränderung anzunehmen.

The Healthy Building

Gesundheitsbewusste Menschen werden sich in Zukunft nicht mehr nur fragen, welche Nahrung sie zu sich nehmen, sondern vermehrt, welchen Räumlichkeiten sie sich aussetzen. Es ist daher an der Zeit, Wohnungen sowie Büros gesundheitsfördernde und produktivitätssteigernde Funktionen zu verleihen. Eine Ambition, die für Immobilieneigentümer, Mieter, Nutzende, aber auch für Behörden und Politik aufgrund der Pandemie an Dynamik gewinnt. Das Thema ist auch ökonomisch relevant: Gemäss einer Studie der Harvard University können Healthy Buildings die Absenkrate und die Krankheitskosten in Unternehmen signifikant senken.

Der Mensch im Mittelpunkt

Das Ziel ist es, den Menschen ins Zentrum zu stellen und sein Wohlbefinden in Immobilien zu

erhöhen. Dafür werden intelligente Technologien sowie individuelle und auf Nutzende abgestimmte Dienstleistungen benötigt. Dabei liegt gemäss der Wissensplattform Healthy Building Network der Fokus auf der Optimierung des Innenraumklimas, auf Luft- und Lichtqualität, Akustik sowie einem aktivierenden Innenraumdesign. Wie entsprechende Büroimmobilien konzipiert sein könnten, zeigen erste Beispiele in Zürich und Basel.

Der erste Eindruck zählt

Immobilien werden künftig via automatische Schiebe- oder Drehtür betreten. In der Eingangshalle werden standardmässig Desinfektionsmittel angeboten. Im Vorbeigehen wird die Körpertemperatur gemessen. Liegt diese im grünen Bereich, erfolgt mit dem berührungslosen Handscanner der Zutritt ins Innere >

des Gebäudes. Die mit dem System interagierende Liftanlage, wie sie seit Längerem im Prime Tower in Zürich installiert ist, bringt die identifizierte Person direkt auf das gewünschte Stockwerk. Die Lifte sind mit Luftreinigern ausgerüstet, welche die Kabinenluft stets sauber halten.

Gesundheit und Produktivität fördern

Die Interaktions- und Transitflächen werden künftig deutlich grosszügiger gehalten. So können sich Mitarbeitende öfter und flexibler bewegen, sich einfacher treffen und austauschen. Das Beleuchtungssystem wird auf Human-Centric-Lighting-Technik basieren. Dieses sorgt für ein optimales psychisches und emotionales Wohlbefinden und stimuliert die Produktivität. Alle Materialien werden frei von Stoffen sein, die das Wohlergehen negativ beeinflussen könnten (z. B. flüchtige organische Verbindungen). Im Gegenteil: Sie werden mit einer permanenten antimikrobiellen und geruchsneutralisierenden Beschichtung behandelt.

Bessere Luft führt zu besserem Klima

Der Messturm Basel wurde 2020/21 entsprechend revitalisiert. Messungen zeigen eine

nachhaltig verbesserte Luftqualität. Ergänzend dazu dient die Begrünung mit Pflanzen als Luftbefeuchter und natürlicher Lärmschutz. Ein weiteres Plus ist die stressreduzierende Wirkung. Die Klimaausstattung ist ein Teil des «Healthy-Building-Ökosystems» und verteilt die gereinigte Raumluft zonenspezifisch in der jeweils adäquaten Temperatur. Möglich machen dies Sensoren, die Wärme, Kälte, Druck sowie den CO₂-Gehalt der Innenraumluft permanent überwachen und bei Abweichungen vom Optimum Steuerungsbefehle auslösen.

Für das Wohlbefinden der Nutzer

Dienstleistungen wie gesundheitsfördernde Fitness-, Entspannungs- und Verpflegungsangebote auf den Arealen sowie gezielte Farb- und Einrichtungskonzepte adressieren die neuen Bedürfnisse zusätzlich. In Zeiten von Employer Branding und der gesellschaftlichen Sensibilisierung für Gesundheit, wird der menschliche Wohlfühlfaktor in einem «Healthy Building» den Wert und die Attraktivität von Immobilien massgeblich mitbestimmen. Zum Vorteil von Nutzenden, Mietern und Immobilien-eigentümern. —



Die Interaktions- und Transitflächen werden künftig deutlich grosszügiger gehalten.



Nachhaltige Stadtentwicklung Zürich

Unter SDG 11, einem der 17 nachhaltigen Ziele und Entwicklungen der Vereinten Nationen, fallen Städte und Gemeinden. Diese sollen inklusiv, sicher, widerstandsfähig und nachhaltig gestaltet werden. Dadurch wird ein Gleichgewicht zwischen sozialer, wirtschaftlicher und ökologischer Nachhaltigkeit angestrebt. Swiss Prime Site entwickelt unter diesen Gesichtspunkten das Maag Areal weiter. «maaglive» ergänzt die bereits bestehenden Büroflächen auf dem Areal mit Wohnen und Kultur. So sollen ein beträchtlicher Teil der flexibel nutzbaren Flächen für kulturelle Aktivitäten geöffnet werden. Die drei Gebäude werden zudem um einen neuen baumbestanden Quartierplatz angeordnet, der zusammen mit weiteren Grünflächen zur Hitzeminderung in Zürich-West beitragen wird. Dies geht Hand in Hand mit dem Klimaziel von Swiss Prime Site, bis 2040 die Emissionen auf netto-null zu reduzieren.



MEHR ZU
«MAAGLIVE»

Flexible Flächen für
Gewerbe- und Dienst-
leistungsbetriebe im
YOND, Zürich.



Klimaneutrales Immobilienportfolio

In verschiedenen Bereichen hat die Menschheit die Belastbarkeitsgrenzen des Planeten überschritten. Der Klimawandel und die damit zusammenhängende Forderung nach Dekarbonisierung ist eine der grössten globalen Herausforderungen unserer Zeit. Die Verantwortung von Staaten, Unternehmen und jedem einzelnen Bürger, Arbeitnehmer oder Konsument ist komplex und facettenreich. Diese Situation fordert ein neues, generationenübergreifendes Bewusstsein und schafft ein globales Zusammengehörigkeitsgefühl. >

Rund 68% der Emissionen fallen bei Immobilien in der Nutzungsphase an. Voraussetzung für die Dekarbonisierung eines Immobilienportfolios ist deshalb das Wissen um die Zusammensetzung des Fussdrucks und verbindliche Informationen dazu. Das bei Swiss Prime Site implementierte Energie- und CO₂-Monitoring bildete 2019 die Basis für die Entwicklung des unternehmenseigenen CO₂-Absenkpfeils. Die daraus gewonnenen Informationen sind die Grundlage, um einen klimaneutralen Betrieb bis 2040 sicherzustellen. Gleichzeitig dienen sie auch als Kontrollinstrument zur Messung des Fortschritts.

So klar das Ziel, so vielschichtig und komplex sind oft die erforderlichen Strategien. Der Fokus der Anstrengungen liegt auf der Reduktion der direkt beeinflussbaren Emissionen während der Nutzungsphase von Immobilien. Dazu gilt es die Instrumente und Prozesse zu implementieren, welche die erneuerbare Ener-

gieversorgung und -produktion sicherstellen. Neben der CO₂-Reduktion innerhalb der eigenen Wertschöpfungskette dürfen auch die indirekten Emissionen nicht ausser Acht gelassen werden. Entstehen doch rund 30% der Belastung während der Rohstoffgewinnung, in der Lieferkette sowie im Materialkreislauf. Die im Betrieb erreichte Transparenz gilt es auch in der Lieferkette und im Gebäudepark zu schaffen. Damit lässt sich ebenfalls in diesem Bereich eine verbindliche Zieldefinition sowie eine Reduktionsstrategie entwickeln.

Denken in Kreisläufen

Swiss Prime Site ist überzeugt, dass Gebäude durch das Konzept der Kreislaufwirtschaft langfristig zu Materialdepots mit finanziellem Wert transformiert werden können. Gleichzeitig lässt sich damit ein massgeblicher Beitrag zur Reduktion des Abfallaufkommens leisten. Denn: 84% der Abfallmenge in der Schweiz stammen aus der Bauindustrie. Deshalb müssen die technischen (z. B. Demontage) und die biologischen Kreisläufe bereits in der Planungsphase etabliert werden. Die Basis dazu bilden entsprechende Informationen zu Materialien und ihrer Kreislauffähigkeit. Anhand konkreter Projekte wie zum Beispiel an der Müllerstrasse in Zürich hat sich Swiss Prime Site in Zusammenarbeit mit Madaster Schweiz zum Ziel gesetzt, Gebäude hinsichtlich der Kreislauffähigkeit zu optimieren, zu inventarisieren und damit das Konzept transparent und fassbar zu machen.

Die Kreislaufwirtschaft endet nicht bei technischen und ökologischen Kreisläufen. Der Klimawandel erfordert eine tiefgreifende Transformation und Innovation des heute linear ausgelegten Wirtschaftssystems. Für Immobilienunternehmen bedeutet dies, dass das bestehende Geschäftsmodell hinterfragt und mit neuen, innovativen Methoden, kreislauforientierten Prozessen und neuen Kooperationen weiterentwickelt werden muss. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer neuen Denkhaltung, die sich in den Werten und der Unternehmenskultur widerspiegeln. Dazu sind eine kontinuierliche Sensibilisierung, Wissensvermittlung sowie die Stärkung der Nachhaltigkeitskompetenz die zentralen Schlüssel.

Zukunft gestalten

Es ist das Gebot der Stunde, über etablierte Grenzen und lineare Systeme hinauszudenken und mutig mit praktischen Beispielen voranzugehen. Swiss Prime Site nimmt die unternehmerische Verantwortung wahr, fördert Innovationen und nutzt insbesondere die Chancen, die mit der erforderlichen Transformation verbunden sind.

01 Querschnittmodell des Projekts Müllerstrasse Zürich.

02 Müllerstrasse Zürich vor Umbau.



Energie aus dem Anergienetz

Die Shopping Arena in St. Gallen sowie weitere Gebäude im Quartier sollen bis Ende 2022 mit Energie aus dem Niedertemperatur-Fernwärmenetz versorgt werden. Im Zuge dessen soll durch die Einbindung von weiteren Abwärme-Lieferanten die Versorgungssicherheit erhöht und die langfristig notwendige Kapazität für die zukünftigen Ausbautappen erschlossen werden. Die Ausschreibung der Tief- und Leitungsbauarbeiten erfolgt voraussichtlich im Winter 2021. Ziel ist es, den Verbrauch von fossiler Energie und CO₂-Emissionen drastisch zu reduzieren.



MEHR ZUM ANERGIENETZ

Madaster – das Materialkataster

Madaster ist ein Online-Register für verbaute Materialien und Produkte. Die Dokumentation, Registrierung und Archivierung der in Gebäuden und Bauobjekten verwendeten Materialien fördert intelligentes Design, vermeidet Abfall und erleichtert deren Abbruch sowie Wiederverwendung der Materialien. Die Partnerschaft mit Madaster steht im Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen und -massnahmen von Swiss Prime Site. Ein herausragendes Beispiel für ein innovatives Kreislaufprojekt im Rahmen einer Totalsanierung ist der neue Standort von Google in Zürich (Müllerstrasse 16/20). Im Juli 2021 haben die Bauarbeiten begonnen, um das rund 24 000 m² grosse Gebäude in eine hochmoderne Liegenschaft mit höchstem Nachhaltigkeitsstandard zu verwandeln. Nach der Fertigstellung Ende 2023 wird das Gebäude nach den Normen von SNBS und Minergie zertifiziert sein.



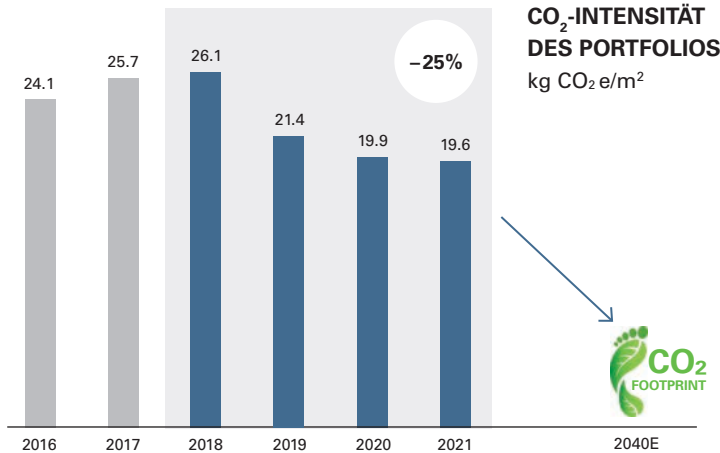
MEHR ZU MADASTER

Klimaneutralität bis 2040

Swiss Prime Site ist sich der Verantwortung im Bereich Klimaschutz bewusst und setzt sich seit geraumer Zeit dafür ein, ihren Beitrag zum 1.5-Grad-Ziel des Pariser Klimaabkommens sowie zum Schweizer Netto-Null-Ziel des Bundesrats für 2050 leisten zu können. Unter Berücksichtigung dieser Vorgaben hat das Unternehmen 2019 einen CO₂-Absenkpfad für das ge-

samte selbstgehaltene Immobilienportfolio entwickelt und diesen im Berichtsjahr weiter verschärft. Swiss Prime Site setzt dank aktiver Bewirtschaftung einen Absenkpfad um, der unter dem 1.5-Grad-Szenario liegt. Bis 2040 werden rund CHF 650 Mio. investiert, um im gleichen Zeitraum Klimaneutralität für den Betrieb des Immobilienportfolios zu erreichen. Neben den Investitionen in erneuerbare Energien liegt ein Grossteil der Aufwen-

dungen bei Gebäudehüllensanierungen. Gleichzeitig werden Ressourcen für Heizungersatzmassnahmen aufgewendet. Damit werden die Emissionen aus eigener Kraft so weit als möglich reduziert. Für die voraussichtlich nicht vermeidbaren Emissionen werden weiterführende Massnahmen ausserhalb des Immobilienportfolios evaluiert, um eine Klimaneutralität des Immobilienportfolios bis 2040 zu erreichen.



MEHR ZUM
ABSENKPFAD

Damit werden die Emissionen aus eigener Kraft so weit als möglich reduziert.

Foto: blondiegirl/Getty Images



01



02

«Mit zufriedenen Kunden erreichen wir unsere Ziele.»

In Schlieren, vor den Toren der Stadt Zürich, entwickelte Swiss Prime Site auf dem Areal eines ehemaligen Druckzentrums einen Standort, der Innovation, Wissenstransfer und Unternehmertum vereint. «JED» kombiniert gekonnt den historischen Industriecharakter mit moderner Arbeitsplatzatmosphäre und schafft dadurch interessante Räume für Mieter, Besucher und die Bevölkerung. Gianfranco Basso hat als Projektleiter JED entwickelt, gestaltet und prägt es bis heute mit.

Warum hat Swiss Prime Site das Areal damals gekauft?

Gianfranco Basso: Das ehemalige Druckzentrum der Neuen Zürcher Zeitung bietet für Immobilienentwickler gute Möglichkeiten. Die hohen Räume, die lange und bedeutungsvolle Historie sowie das Identifikationspotenzial der bestehenden Industrie- und Bürogebäude sind ideal für grosse Projekte. Dies waren wohl 2015 die ausschlaggebenden Argumente, die damals – wie auch heute – für den Kauf sprachen.

Die Lage des Areals ist nicht gerade «prime». Ein Widerspruch?

GB: Schlieren insgesamt und im Speziellen das dortige Quartier sind sehr interessante Cluster für diverse Industrien. Zudem ist das von uns nun erstellte Produkt äusserst attraktiv und in dieser Art einzigartig. Also doch prime!

Was ist das Besondere an so einer Liegenschaft?

GB: Es sind verschiedene Faktoren, die zusammenspielen. Einerseits ist es die Architektur, die mit Backsteinen, Beton, Stahl und viel Licht einzigartige Begegnungsorte ermöglicht und für eine ausgesprochen gute visuelle Kommunikation sorgt. Andererseits ist es aber auch der Charme der Industrie, die grossen Flächen, hohen Räume und Traglasten, die es ermöglichen, auch aussergewöhnliche Nutzungen zu realisieren. Ausserdem spielt auch die Frage der Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle. Anstatt die bestehenden Gebäude abzureissen und durch einen Neubau zu ersetzen, haben wir die Substanz erhalten, saniert und umgebaut. Damit wurden beträchtliche Ressourcen eingespart. >





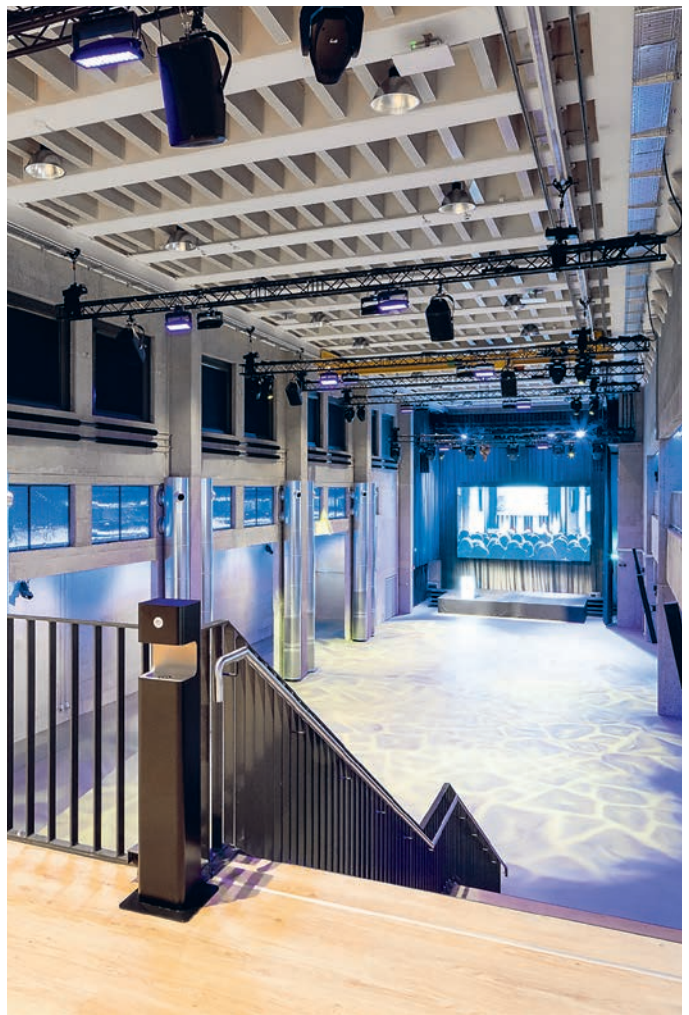
Gianfranco Basso in der Jake's Bar im JED Schlieren.

«Es ist die Offenheit des Areal, die Mischung aus Internationalität und Urbanität sowie das Spannungsfeld, das wir durch den Mix aus Historie und Moderne generieren konnten.»

GIANFRANCO BASSO



01



02

Mieterumfrage

Die COVID-19-Pandemie hat verschiedene Trends im Immobilienmarkt akzentuiert. Kunden legen den Fokus noch stärker auf erstklassige Lagen und hohe Flächenflexibilität. Themen wie Gesundheit und Nachhaltigkeit haben zudem an Be-

deutung gewonnen. Diese Trends fand Swiss Prime Site in einer im Sommer 2021 erhobenen Mieterumfrage bestätigt. Zu den zentralen Resultaten der Umfrage zählt, dass die grosse Mehrheit der Mieter von einem gleichbleibenden bzw. leicht wachsenden Flächenbedarf ausgeht. Darüber hinaus stellen die Mieter Swiss Prime

Site ein sehr gutes Zeugnis in den Dimensionen Gesamtzufriedenheit und Loyalität aus. Wie das Unternehmen selbst, wollen viele Mieter ihre CO₂-Emissionen direkt und indirekt senken. Dies wird mit bedeutenden Investitionen in den bestehenden Liegenschaftsbestand unterstützt.

Gesamtzufriedenheit



- (Sehr) zufrieden
- Neutral
- (Überhaupt) nicht zufrieden
- Weiss nicht / keine Angabe

- Sehr hohe Gesamtzufriedenheit der Mietenden in den Immobilien von Swiss Prime Site
- Positiver Wert hängt stark mit dem Objekt (modern, Ausbaustandard etc.), der ausgezeichneten Lage sowie der allgemeinen Erreichbarkeit zusammen

Loyalität



- (Sicher) verlängern
- Neutral
- (Sicher) kündigen
- Weiss nicht / keine Angabe

- Loyalität der Mieter ist sehr hoch
- 70% würden das Mietverhältnis verlängern, wenn es in den nächsten Monaten auslaufen würde

Flächen



- Keine Veränderung
- Vergrösserung
- Verkleinerung
- Weiss nicht / keine Angabe

- Über 80% der Mietenden wollen die aktuelle Fläche so beibehalten und rund 15% vergrössern
- Lediglich 5% wollen Flächen verkleinern
- Wunsch nach Flexibilisierung der Flächen hat sich verstärkt

01 JED Schlieren; die für alle zugänglichen Lounges im Erd- und Zwischengeschoss.

02 JED Schlieren; die grosse Eventhalle mit Platz für bis zu 800 Personen.

Was waren die ersten Pläne, die Swiss Prime Site für das Areal hatte?

GB: Die Vision war schon damals, auf dem Areal einen «Innovationsstandort» zu realisieren. Wir kamen dann bald mit unserem jetzigen ersten Ankermieter Zühlke ins Gespräch. Das Beratungsunternehmen hatte auf der anderen Gleisseite sein Hauptquartier und war auf der Suche nach einem neuen Standort.

Gehen wir noch rasch einen Schritt zurück. Wie geht man ein solches Projekt an?

GB: Wir haben einen klassischen Prozess für Produktentwicklungen durchgemacht. Dabei haben wir uns stark auf die sogenannte «Customer Journey» fokussiert. Dabei stellten wir uns in erster Linie die Frage, wer entsprechende Flächen braucht und was auf diesem Areal alles passieren sollte. In Schlieren hat sich über Jahre gleich neben unserem Areal ein eigentliches Biotech-Umfeld entwickelt. Diese Tatsache hat auch unseren ersten Ankermieter Zühlke angesprochen.

Wie gross ist das Risiko, das man als Entwickler bei so einem Projekt auf sich nimmt?

GB: Risiken kann man bis zu einem gewissen Grad entschärfen. Dazu sind Wissen, Markt-Know-how und eine Portion Flexibilität notwendig. Damit wird sichergestellt, dass man bei einem solchen Projekt nicht an der Nachfrage vorbeiproduziert. Wir entwickeln und schaffen Lebensräume für Menschen. Deshalb ist der Austausch mit den möglichen zukünftigen Mietern essenziell.

Warum haben Sie nicht einfach einen Büroturm hingestellt?

GB: Hätten wir das Projekt für einen grossen Einzelmietler entwickelt, wäre dies allenfalls eine Option gewesen. Ein Büroturm wäre dem einmaligen Areal aber nicht gerecht geworden. Unsere Zielmieter für das Areal wollen ein Umfeld, das ihrem Spirit entspricht und ihnen direkt oder indirekt Schub verleiht. Um für die richtigen Mitarbeitenden attraktiv zu sein, ist die Standortfrage und die Infrastruktur von grosser Bedeutung.

Da wären wir wieder beim «Prime-Produkt».

GB: Korrekt. Und dieses Produkt besteht aus vielerlei Werten und Qualitäten. Die modernen Flächen, die grosszügigen sowie attraktive Begegnungszonen innen und aussen, der Mietermix und insbesondere die Diversität auf dem Areal sind wichtig, um

bei einem solchen Projekt überzeugende Resultate zu erreichen.

Konkret gefragt: Was sind die Erfolgsfaktoren des Projekts JED?

GB: Es ist die Offenheit des Areals, die Mischung aus Internationalität und Urbanität sowie das Spannungsfeld, das wir durch den Mix aus Historie und Moderne generieren konnten. Wenn man solche Projekte realisiert, gibt es eine bestimmte Phase, die dem Immobilienentwickler signalisiert, dass man auf dem richtigen Weg ist.

Was ist das für eine Phase?

GB: Ich nenne sie die «Tenant-gets-Tenant»-Phase.

Was geschieht da genau?

GB: Nun, ein Projekt wie JED fängt zumeist mit einer Idee und dem ersten bedeutenden Mieter an. In unserem Fall war dies Zühlke. Wenn das Produkt stimmt und die Ankermieterin zufrieden ist, trägt sie über ihr Netzwerk diese Zufriedenheit in den Markt hinaus. Dadurch entsteht eine Art Dynamik, die hilft, den angestrebten Mietermix zu generieren. Nach Zühlke kam Halter. Dies hat dazu geführt, dass wir einen Event- und Gastronomieanbieter gewinnen konnten. Dieser Mix wiederum konnte auch lokale KMUs wie Cafetino oder die Boulder Lounge überzeugen. Ein perfektes Beispiel für «Community Building».

Gab es von behördlicher Seite, also von der Stadt Schlieren, Auflagen oder Widerstände?

GB: Die Stadt war sehr erfreut, dass wir den Austausch suchten. Zudem ist ein Projekt wie JED eine gute Standortförderung. Das Areal des ehemaligen Druckzentrums war früher hermetisch abgeriegelt. Mit unserem Projekt haben wir die Räume geöffnet, das Areal begehbar gemacht, attraktive öffentliche Plätze geschaffen und die Lagequalität deutlich gehoben.

Wenn Sie in die Zukunft schauen: Was wird bei JED noch alles passieren?

GB: Wir haben noch unser Neubauprojekt auf der Landreserve, die wir nutzen wollen. Das Cluster mit den Themen Innovation, Wissenstransfer und Unternehmertum soll dabei weiter gestärkt werden. —

Volldigitale Customer Journey

Wincasa und dem PropTech-Unternehmen streamnow ist es gelungen, den gesamten Customer Journey in einem Bürokomplex komplett zu digitalisieren. Ende Mai 2021 wurde die Innovation in Zürich Oerlikon erfolgreich lanciert. Neben einem digitalen Empfang wurde für das Gebäude eine Plattform entwickelt, mit der die Ein- und Ausgangskontrolle, die Besucherführung sowie die Services rund um das Gebäude digital gesteuert werden können. Die App ist über das Smartphone zugänglich und bietet viele weitere nützliche Eigenschaften.



MEHR ZUR VOLLDIGITALEN CUSTOMER JOURNEY

«Steinig war der Weg nicht, aber Ausdauer war durchaus gefordert.»



Nachdem Swiss Prime Site Solutions von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) die Bewilligung als Fondsleitung erhalten hat, lanciert der Real Estate Asset Manager am 1. November 2021 den ersten Immobilienfonds. Maximilian Hoffmann, CIO Swiss Prime Site Solutions Investment Fund Commercial, erklärt die wichtigsten Aspekte und Ziele des neuen Geschäftsfelds.

Maximilian Hoffmann, Sie haben unlängst die Zulassung der FINMA für ein neues Immobilien-Anlagevehikel erhalten. War der Weg dorthin steinig?

Maximilian Hoffman: Steinig war er nicht, aber Ausdauer war durchaus gefordert. Ein FINMA-Gesuch besteht im Wesentlichen aus zwei Bestandteilen. Einerseits aus der Bewilligung als Fondsleitung und andererseits aus der Produktgenehmigung für den Immobilienfonds. Zur Erlangung einer Lizenz wird geprüft, ob eine Organisation und ihre Mitarbeitenden die gesetzlichen sowie regulatorischen Anforderungen erfüllen. Zudem, ob die Kapitalvoraussetzungen und die angemessene Betriebsorganisation gegeben sind. Zentral dabei sind die Robustheit des Unternehmens sowie die vorhandenen Kompetenzen und Erfahrungen. Ausserdem gibt es erhebliche Anforderungen ans Risikomanagement und an die Compliance sowie an den Anlegerschutz.

Welche Meilensteine gab es?

MH: Wichtige Meilensteine waren die strategischen Vorbereitungen des Produkts, die Konsultationen mit der FINMA, die Vorprüfung sowie die finale Abnahme selbst. Die Eingabe des finalen Bewilligungsgesuchs «Fondsleitung & Fondsprodukt», die darauf folgende Verfügung im September und schliesslich die Lancierung des ersten Fonds per Anfang November 2021 waren weitere wesentliche Schritte.

Auf welche Segmente konzentrieren Sie sich beim ersten Produkt vornehmlich?

MH: Die Anlagestrategie des Swiss Prime Site Solutions Investment Fund Commercial sieht vor, in den Bandbreiten von 40 bis 60% in den Büro- und Gewerbesektor, 20 bis 40% in den Einzelhandel und höchstens 10 bis 20% in Spezialimmobilien wie Logistik oder Industrie zu investieren. Bauland könnte auch dazugehören. Eine schweizweite Diversifizierung ist vorgesehen. Die Liegenschaften werden direkt gehalten.



Zukauf der erfolgreichen Akara-Gruppe

Die Akara-Gruppe wurde 2016 gegründet und zu einem durch die FINMA regulierten Fondsanbieter mit Fokus auf Wohn- und Kommerzialimmobilien entwickelt. Die Gruppe beschäftigt insgesamt rund 50 spezialisierte Immobilienfachkräfte und bietet Immobiliendienstleistungen in den Bereichen Entwicklung, Realisation, Bewirtschaftung und Vermarktung. Die Real Estate Assets under Management betragen insgesamt rund CHF 2.3 Mrd. und setzen sich aus einem Immobilienfonds für steuerbefreite Vorsorgeeinrichtungen, einem Private Equity Produkt für qualifizierte Anleger und einer Entwicklungspipeline von über CHF 240 Mio. zusammen.

Es ist geplant, die Akara-Gruppe im Verlauf des Geschäftsjahrs 2022 in die Swiss Prime Site Solutions zu integrieren und die beiden Fondsleitungen zu fusionieren. Durch die beabsichtigte Zusammenlegung wächst Swiss Prime Site Solutions zu einem der führenden Schweizer Real Estate Asset Manager mit Real Estate Assets under Management (inkl. Entwicklungspipeline) von über CHF 6.5 Mrd. und einem erwarteten EBIT-Beitrag 2022 von CHF 27 bis 28 Mio. Mit der Akquisition kann Swiss Prime Site Solutions ihre Kundenbasis deutlich ausbauen und die bestehende Real Estate Investment Plattform mit zusätzlichen Produkt- und Fondskategorien wie Real Estate Private Equity Investments erweitern.



MEHR ZUR
AKARA-GRUPPE

Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Anlagefonds?

MH: Das erste Ziel haben wir mit einem gesicherten Seed-Portfolio von rund CHF 140 Mio. und einer zusätzlichen Pipeline in der Grössenordnung von rund CHF 180 Mio. bereits erreicht. Das mittelfristige Volumen von CHF 1 Mrd. wollen wir mit einem strategiekonformen Wachstum von rund CHF 300 Mio. pro Jahr schaffen. Die Kotierung an der SIX ist in drei bis fünf Jahren geplant.

Und wie würden Sie die Anlagestrategie umschreiben?

MH: Wir verfolgen die sogenannte «AB-BA»-Strategie. Der Investitionsfokus liegt auf A-Städten mit B-Lagen oder auf B-Städten mit A-Lagen. Mit unserem aktiven Managementansatz zielen wir auf die Erwirtschaftung von stabilen Cashflows und eine niedrige Leerstandsquote.

Wie gedenken Sie beim Portfolioaufbau vorzugehen?

MH: Das erwähnte Startportfolio weist eine exzellente Bruttorendite von 5.1%, eine Leerstandsquote von sehr tiefen 1.3% und einer restlichen durchschnittlichen Mietlaufzeit von 6.1 Jahren auf. Das sind sehr gute Werte. Ein strategiekonformes weiteres Wachstum steht bei uns im Vordergrund. Zukäufe werden dabei stets auf ihre Auswirkung im Rahmen der Gesamtperformance des Fonds geprüft. So können wir den Zielkorridor der Ausschüttungsrendite stetig im Fokus halten.

Können Sie etwas über die Zielrendite sagen?

MH: Die Ausschüttungsrendite auf dem Startportfolio beträgt bei Annahme einer marktüblichen Fremdfinanzierung von ca. 25% rund 3.9%. Als mittelfristigen Zielkorridor für die Anlagerendite streben wir zwischen 4.5% und 5.5% an.

Was macht den Fonds attraktiv?

MH: Investoren profitieren bei unserem Fonds von einer Einstiegsmöglichkeit ohne Agio zum Nettoinventarwert. Mit dem gesicherten Startportfolio erhalten Investoren darüber hinaus bereits von Beginn weg Zugang zu einem ausbalancierten Immobilienbestand mit attraktivem Risiko-Ertrags-Profil und eine hohe Produktstabilität. Daneben profitieren sie auch massgeblich von unserem dynamischen und volumenabhängigen Gebührenmodell. Ein weiteres Plus: Die Ausgabekommission sinkt bei zunehmendem Zeichnungsvolumen.

Nachhaltigkeit ist bei Investoren ein wichtiges Thema. Wo steht Swiss Prime Site Solutions?

MH: Umweltaspekte werden in allen Phasen des Investitionsprozesses berücksichtigt. Generell setzt der Fonds auf die Standards

der Swiss Prime Site-Gruppe und appliziert die gleichen Kriterien. Langfristige Ziele sind die Orientierung an nationalen und internationalen Rahmenbedingungen.

Wie können Fondsanteile erworben werden?

MH: Für Investoren und Interessierte haben wir eigens ein schlagfertiges Team zusammengestellt. Beim persönlichen Gespräch wird der Austausch gepflegt sowie Erwartungen und Ziele abgeglichen. Die Zeichnung erfolgt über eine Depotbank. Nach der Erstemission können die Anteile täglich ausserbörslich gehandelt werden. Zudem werden diese auch am Sekundärmarkt geführt. —



Der Real Estate Asset Manager

Swiss Prime Site Solutions blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 zurück. Aktuell verwaltet der Real Estate Asset Manager rund CHF 3.6 Mrd. Assets under Management sowie eine Kundenprojektpipeline von CHF ~600 Mio. Zusätzliches Wachstum von rund CHF ~1 Mrd. wird über die nächsten Jahre durch Kundenmandate erfolgen. Neben der Geschäftsführung der Swiss Prime Anlagestiftung und den Real Estate Services für Drittkunden, baut Swiss Prime Site Solutions seit November 2021 neu das Geschäft mit Fondsprodukten für qualifizierte Investoren auf. Die für die Erweiterung des Geschäftsmodells notwendige Bewilligung seitens der FINMA liegt seit September 2021 vor.



MEHR ZU SWISS PRIME
SITE SOLUTIONS



FlexOffice Barfüsserplatz,
Basel. Hoher Flexibilisie-
rungsgrad und ange-
nehme Räume für Mieter
und Besucher.

Space as a service!

Die Digitalisierung der Gesellschaft und der damit zusammenhängende Bedarf an flexiblen Lösungen für einen bequemen sowie modernen Arbeitsalltag hat erheblichen Einfluss auf den Immobilienmarkt. Diesen wachsenden Bedürfnissen nach Flexibilität und einem hohen Dienstleistungsgrad versuchen Immobilienentwickler erfolgreich zu begegnen.

Bereits seit Jahren wächst der Bedarf an flexiblen Büro- und Gewerbeflächen. Swiss Prime Site hat mit Entwicklungsprojekten wie dem YOND in Zürich diesbezüglich erste erfolgreiche Immobilien realisiert. Mieter haben dort die Möglichkeit, die Flächen entsprechend ihren unternehmerischen oder marktbedingten Bedürfnissen anzupassen. Doch neben dem Angebot von klassisch mietbaren flexiblen Flächen wurde auch offenbar, dass kurzfristig benötigte Büroflächen – im Sinne von Co-Working – eine grosse Zukunft haben. Daraus ist die Zusammenarbeit mit Anbietern wie Regus im Stücki Park Basel oder eine Partnerschaft mit FlexOffice an mittlerweile sechs Standorten in der ganzen Schweiz entstanden. Veränderte Arbeitszeitmodelle, mobiles Arbeiten oder auch zunehmendes Homeoffice führen dazu, dass Büroflächen als eine von vielen Dienstleistungen wahrgenommen und «konsumiert» werden. Zudem wollen Unternehmen bei Engpässen oder um ihren Mitarbeitenden entgegenzukommen, CoWorking bedürfnisgerecht handhaben können.

Der Trend heisst ... «Space as a service»

Die Markttendenz hält an. Im Zuge dessen, sind entsprechende Angebote für verschiedene weitere Nutzungen entstanden. In Zusammenarbeit mit Wincasa ist Swiss Prime Site beispielsweise eine Partnerschaft mit memox eingegangen. Das Start-up bietet an erstklassig gelegenen Standorten Räume für Meetings und Workshops an. Die Flächen sind vollumfänglich eingerichtet, sodass Mieter sofort loslegen können. Für das Angebot sehen sowohl Swiss Prime Site innerhalb ihres Immobilienportfolios von beinahe 200 Liegenschaften wie auch Wincasa in den Immobilien ihrer Kunden grosses Potenzial. In Sachen Flexibilisierung und der sogenannten «Servitization» geht Swiss Prime Site im Stücki Park Basel sogar einen Schritt weiter. Dort ist Mitte 2021 die eigenentwickelte Plattform «ZIP» entstanden. >

Veränderungen bei den Büro- und Gewerbeflächen waren erst der Anfang. Nun ist hochflexibler und moderner Raum für Forschung und Labortorien gefragt.



Volle Flexibilität

«Business as usual» war gestern. An sechs Standorten von Swiss Prime Site bietet FlexOffice einen 360-Grad-Service für agiles Arbeiten an. Dabei können Büros gemietet werden, die komplett auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten sind. Diese sind so eingerichtet, dass sie flexibel umgestaltet werden können. Neben attraktiven Arbeitsflächen bietet FlexOffice seinen Kunden auch einen All-inclusive-Service, der von Barista-Kaffee bis Tech-Support reicht. Aktuell ist FlexOffice in Basel, Zürich, Bern und Genf in Immobilien von Swiss Prime Site präsent.



MEHR ZU FLEXOFFICE

ZIP funktioniert nach dem Prinzip «plug & work». Sprich: Einziehen und loslegen. Dort werden Teams oder kleineren Unternehmen komplett ausgebaute Büros sowie Meetingräume angeboten. Diese sind auf Wunsch hochwertig möbliert, verfügen über modernste Infrastruktur sowie viele Dienstleistungen und Annehmlichkeiten vor Ort. Typischerweise werden die Flächen für mehrere Monate gemietet. Das nähere Umfeld des ZIP ist urban und bietet viel: Das grösste Fitnesscenter der Region, Einkaufsmöglichkeiten, Bars, Restaurants, Hotel, Kinos und eine Bowlingarena. Der nächste Dominostein bei der Flexibilisierung von Nutzungen zeichnet sich bereits ab: Laborflächen.

The hot topic ... «Lab as a service»

Traditionell ist die Schweiz die erste Adresse für Life Science-Unternehmen. Entsprechend gross ist der Bedarf an Forschungs- und Laborflächen. An verschiedenen Standorten in der Schweiz sollen dereinst Start-ups oder auch ganze Unternehmen vom ersten Tag des Mietvertrags mit ihrer Forschung und Arbeit beginnen können. Dadurch sparen die Mieter Zeit sowie finanzielle Ressourcen, welche sie so primär in ihr Kerngeschäft – die Forschung – investieren können. Interessenten können sich zwischen unterschiedlichen Ausbaustandards entscheiden sowie den individuellen Dienstleistungsgrad einfach und rasch bestimmen. Wie bei anderen Flächen, welche bereits eine Flexibilisierung erfahren haben, stehen dabei die Bedürfnisse der Endnutzer im Vordergrund. Bei der Standortfindung spielt die Nähe zu bestehenden «Clustern» oder «Ökosystemen» im Bereich Life Science eine grosse Rolle. Aus der Historie eignet sich beispielsweise die Region Basel mit ihrer prägenden Pharmaindustrie hervorragend dazu. Für den zweiten Standort steht die Region Zürich im Fokus. Die Limmatstadt ist Heimat der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) und von zahlreichen nationalen und internationalen Technologieunternehmen. Entsprechend sind Laborflächen besonders gefragt.

Flexibel und kundennah in die Zukunft

Die Entwicklungen im Immobilienmarkt schreiten mit grossen Schritten voran. Veränderungen bei den Büro- und Gewerbeflächen waren erst der Anfang. Nun ist hochflexibler und moderner Raum für Forschung und Laboratorien gefragt. Wie bei allem zeigt sich, dass die Flexibilität des eigenen Geschäftsmodells und die gelebte Kundennähe über die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen entscheiden. Swiss Prime Site geht mit den eingegangenen Partnerschaften und den Entwicklungsprojekten den eingeschlagenen erfolgreichen Weg konstant weiter.

01 Der Technologiepark Basel ist Teil des Arealis Stücki Park.

02 In modern ausgebauten Laborflächen können Start-ups Forschungsprojekte vorantreiben.



Shared Office im Alto Pont-Rouge

Pont-Rouge etabliert sich als wichtiger neuer Business District in Genf. Mit Westhive, dem erfolgreichen Schweizer Shared Office-Betreiber, erweitert das Entwicklungsprojekt Alto Pont-Rouge sein Flächenangebot und stärkt seine Attraktivität. Das Interesse an flexiblen Arbeitsplatzlösungen ist gross und nimmt weiter zu. Für Swiss Prime Site ist es essenziell, diese Art von Dienstleistungen in ihren Immobilien zu integrieren. Das Quartier gilt als erlebte Adresse für moderne Unternehmen. Mehr dazu im Interview mit Kim Schmid, Asset Management Swiss Prime Site Immobilien, und Bruno Rambaldi, Mitbegründer und Partner von Westhive.



MEHR ZU ALTO PONT-ROUGE

Partnerschaft mit Superlab Suisse

Superlab Suisse ist ein Schweizer Start-up und hat sich als Ziel gesetzt, die erste Adresse für Life Science-Unternehmen zu sein, wenn es darum geht, zunehmend rare Forschungs- und Laborflächen anzubieten. Zusammen mit Swiss Prime Site hat das Jungunternehmen ein Konzept erarbeitet, um schweizweit ein Netzwerk von Standorten auszurollen. Superlab Suisse hat das notwendige Know-how und kennt die Forschungsabläufe sehr detailliert. Swiss Prime Site hat das erforderliche Immobilienwissen und die Kompetenz sowie die Entwicklungsressourcen, um die dazugehörige «Hardware» beizusteuern. An verschiedenen Standorten in der Schweiz sollen dereinst Start-ups oder auch gestandene Unternehmen vom ersten Tag des Vertrags mit ihrer Forschung und Arbeit beginnen können.

Swiss Prime Site und Superlab Suisse haben bisher zwei geeignete Standorte für die ersten komplett ausgerüsteten Labor- und Forschungsflächen mit dazugehörigen Betriebsdienstleistungen definiert. Bei der Standortfindung spielt die Nähe zu bestehenden «Clustern» oder «Inkubatoren» im Bereich Life Science eine grosse Rolle. Der Stücki Park in Basel beherbergt heute bereits ein Laborgebäude und einen Technologiepark, in dem verschiedene Start-ups im Bereich Life Science zusammenkommen. Gleich nebenan soll in den kommenden 18 Monaten ein weiteres hochmodernes Gebäude mit Labor- und Forschungsflächen von Superlab Suisse entstehen. Der zweite Standort ist in Schlieren nahe der Stadt Zürich vorgesehen. Auf dem Areal der ehemaligen Wagonfabrik hat sich ein eigentliches Life Science-Cluster entwickelt. In unmittelbarer Nachbarschaft plant Swiss Prime Site auf dem Areal JED ein modernes und ausgesprochen nachhaltiges Neubauprojekt.



01



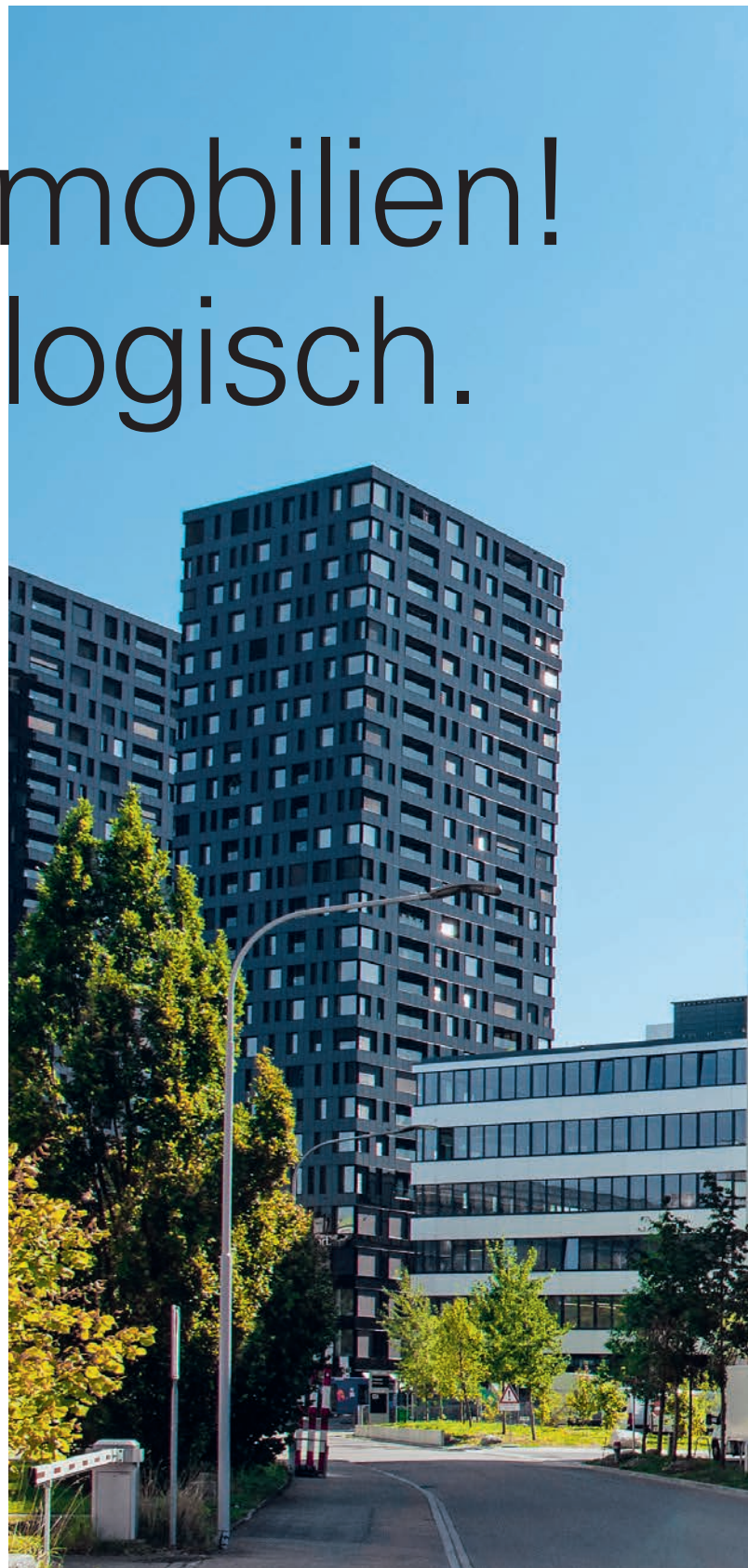
02



MEHR ZU
SUPERLAB SUISSE

Logistikimmobilien! Irgendwie logisch.

Seit geraumer Zeit beschäftigt sich die Immobilienindustrie mit dem steigenden Bedarf an Logistikliegenschaften. Die Nachfrage hat mit der zunehmenden Mobilität und allgemeinen Digitalisierung der Gesellschaft weiter an Fahrt aufgenommen. Doch erst mit dem Beginn des aktuellen Jahrzehnts kam eine richtiggehende Goldgräberstimmung auf, die mit der Pandemie einen zusätzlichen Schub erhielt. >



Logistikimmobilie
West-Log in Zürich; nahe
Bahnhof Altstetten und
Autobahn A1.



Von den gut 184 Liegen-
schaften zählen aktuell
9% zur Kategorie Logistik
und Infrastruktur.

Gemäss verschiedenen Studien ist und bleibt Logistik für Immobilieninvestoren in Europa eine lohnende Nutzungskategorie.

Neben grossen Bauvorhaben, die in den letzten Jahren landauf und landab im Bereich Logistikimmobilien verwirklicht wurden, entstanden auch verschiedene Investitionsgefässe und Anlagegruppen, die an dieser ausserordentlichen Entwicklung partizipieren wollen. Mittlerweile gibt es beinahe keine Immobiliengesellschaft, welche nicht (auch) die Nutzungsart «Logistik» im Portfolio führt. Credit Suisse fasste diese Dynamik in ihrem Logistikimmobilienreport wie folgt zusammen: «Die zu bewältigenden Güterströme sind enorm und steigen weiter überdurchschnittlich an. [...] Onlinehandel, Urbanisierung und Digitalisierung sind die Megatrends, welche die Marktentwicklung prägen.» Tatsächlich ist der Bedarf an entsprechenden Liegenschaften, aufgrund der genannten Strömungen, in den letzten Jahren

stark angestiegen. Die Basis dazu liefern die Zahlen einer Marktstudie für die Schweiz. Zwischen 2006 und 2019 wuchs das Logistikvolumen der Schweiz mit rund 2% pro Jahr kontinuierlich an.

Projekte in Genf und Zürich

Swiss Prime Site Immobilien verfügt über ein Objektportfolio mit einem Marktwert von rund CHF 12.8 Milliarden. Von den gut 184 Liegenschaften zählen aktuell 9% zur Kategorie Logistik und Infrastruktur. Zwei Grossprojekte in diesem Bereich wurden in den vergangenen 24 Monaten teilweise beendet und in den Bestand überführt. West-Log ist eine Immobilie für Stadtlogistik. Sie liegt neben dem Bahnhof Zürich-Altstetten, in unmittelbarer Nähe einer Tramlinie in Richtung Innenstadt und an der A1,

01



Auszeichnung für gute Bauten

Seit rund 70 Jahren ehrt die Stadt Zürich die besten Objekte, Bauten und Anlagen auf dem Stadtgebiet. Mit der «Auszeichnung für gute Bauten der Stadt Zürich» fördert die Stadt eine vielfältige und qualitativ hochstehende Baukultur sowie das öffentliche Bewusstsein und den offenen Dialog über Städtebau und Architektur. Unter den zwölf ausgezeichneten Immobilien ist auch das hochflexible Gebäude YOND von Swiss Prime Site. Die Immobilienentwicklung YOND steht für Simplität sowie Funktionalität und ist von Grund auf für individuelle Kundenbedürfnisse konzipiert.



MEHR ZU YOND



der wichtigsten Autobahn der Schweiz. Bei den ersten beiden Geschossen, handelt es sich um zwei überhohe Etagen, wo sich automatisierte Lagereinrichtungen sowie Verkaufs- und Showrooms befinden. Die oberen Stockwerke sind als Büroflächen konzipiert. Das Areal Espace Tourbillon befindet sich – vergleichbar mit dem West-Log in Zürich – am Stadtrand von Genf. Die fünf flexiblen Gewerbebauten eignen sich bestens für Unternehmen aus den Bereichen Hightech, Biotech, Cleantech und Forschung und Entwicklung sowie für Gewerbe-, Handels- oder Dienstleistungsfirmen. Ganz dem Zeitgeist und den Bedürfnissen von Industrie, Handwerk und Retail entsprechend, dienen die drei dazugehörigen unterirdischen Stockwerke als Logistikplattform mit Infrastruktur für LKWs und weitere Transportarten.

Logistik als Teil der Unternehmensstrategie

Gemäss verschiedenen Studien ist und bleibt Logistik für Immobilieninvestoren in Europa eine lohnende Nutzungskategorie. Die Pandemie dürfte die Werttreiber Globalisierung, Onlinehandel, Mobilität und Konjunktur, welche für die Entwicklung von Logistik- und Lagerimmobilien massgeblich sind, weiter befeuert haben. So ist beispielsweise bei global agierenden Industrieunternehmen die Kontrolle der Logistik zu einem wichtigen Bestandteil der Strategie geworden und damit im Optimalfall ein Marktvorteil gegenüber der Konkurrenz. Doch auch das Zusammenwachsen von Produktions- und Zulieferprozessen sowie die zunehmende Automatisierung führen zu erhöhter Nachfrage nach Logistikflächen. Aufgrund der Pandemie hat der Onlinehandel bisher ungeahntes Wachstum erfahren und zudem auch neue Produktkategorien erfasst. Mit den steil ansteigenden Volumen des Onlineshoppings wird darüber hinaus die Rückwärtslogistik zunehmend wichtiger. Retouren müssen einfach und unkompliziert für den Endkonsumenten abgehandelt werden können. Ein weiteres wichtiges Kriterium sind die Lage und Erschliessung von Immobilien. Durchgehende Mobilität und Erreichbarkeit zeichnen die attraktiven Lagen aus. Die nach Abklingen der Pandemie wieder anziehende Konjunktur dürfte der prozyklischen Logistikbranche weitere Impulse verleihen.

Nutzung von Reserven im Bestand

Swiss Prime Site Immobilien verfügt innerhalb des bestehenden Immobilienportfolios über vielversprechende Bestandsobjekte, welche die Kriterien für erfolgreiche Logistikdrehscheiben erfüllen. Eines davon ist das Iseli-Areal, das sich in Regensdorf befindet. Das Gewerbegrund-

stück nahe der Stadt Zürich umfasst eine Fläche von rund 25 000 m². Darauf stehen acht multifunktionale Hallen mit spezialisierten Handwerks- und Dienstleistungsbetrieben aus der Bau- und Maschinenindustrie. Der Standort Regensdorf wird in den kommenden Jahren durch die Fertigstellung des Entwicklungsgebiets Bahnhof Nord sowie den Ausbau des Gubristunnels zusätzlich an Attraktivität gewinnen. Das Areal hat einen eigenen Eisenbahnanschluss, ist für die gewerbliche Nutzung vorgesehen und verfügt über beträchtliches Logistik- und Verdichtungspotenzial.

Zukauf attraktiver neuer Standorte

Anfang 2020 hat Swiss Prime Site Immobilien zwei bestehende Logistikliegenschaften an zentraler Lage im Kanton Basel-Land erworben. Die Nähe zur Stadt Basel, die gute Erreichbarkeit der Autobahnen A2 und A3 sowie die unweit gelegenen Grenzübergänge nach Deutschland und Frankreich bieten eine attraktive Ausgangslage und weiteres Entwicklungspotenzial. Später folgte der Zukauf einer Logistikliegenschaft in der Region Zürich (Buchs). Das Objekt verfügt über eine Grundstücksfläche von rund 20 000 m² und befindet sich in einem aus logistischer Sicht wichtigen Cluster. Im Frühling 2021 kam die letzte bedeutende Akquisition in diesem Bereich hinzu. An gut erschlossener Lage, in der Nähe des Bahnhofs Zürich Altstetten und nur einen Steinwurf von der bestehenden Immobilie West-Log entfernt, konnte eine weitere Schlüsselparzelle erworben werden. Die derzeit als Lager- und Distributionsliegenschaft dienende Immobilie ergänzt die Entwicklungspipeline in der Stadt Zürich geradezu ideal.

Swiss Prime Site Immobilien sieht sich für eine noch globalere, hoch digitalisierte und mobilere Zukunft gut gerüstet. —

Swiss Prime Site Immobilien sieht sich für eine noch globalere, hoch digitalisierte und mobilere Zukunft gut gerüstet.

01 Espace Tourbillon mit unterirdischem Logistikkonzept.

Stakeholdermanagement bei Swiss Prime Site

Im Rahmen der nachhaltigen Geschäftsführung sucht Swiss Prime Site mit verschiedenen Interessengruppen wie Kunden, Investoren, Analysten, Medienschaaffenden und Mitarbeitenden den aktiven Austausch und Dialog. Die Bedürfnisse der genannten Stakeholder werden durch diverse Umfragen oder an physischen Veranstaltungen erhoben, die Resultate analysiert und allfällige Massnahmen definiert.

Im Sommer 2021 wurden Mieter über verschiedene Aspekte der Partnerschaft, ihre aktuelle Zufriedenheit und ihre zukünftigen Bedürfnisse befragt. Die Resultate daraus wurden zusammen mit den Kunden am alle zwei Jahre stattfindenden Stakeholderdialog – einer physischen Veranstaltung – besprochen und wo nötig Anpassungen und Lösungen vorgenommen.

Für Analysten, Investoren und Medienschaaffende organisiert Swiss Prime Site jährlich einen Capital Markets Day. Dabei werden vertiefte Informationen zur Strategie, zum Geschäftsmodell und zur Wertschöpfung der Segmente und Gruppengesellschaften detailliert erörtert. Das Ziel ist es, den Teilnehmenden einen Überblick über die Objekte, Projekte und die Lage des Unternehmens zu geben.

2021 hat Swiss Prime Site eine Umfrage unter allen Mitarbeitenden der Gruppe durchgeführt. Durch die unabhängig erhobene Umfrage hat das Management wichtige Signale, Meinungen und einen Gradmesser der allgemeinen Zufriedenheit erhalten. Die Resultate daraus waren ebenfalls eines der Themen des Kadertags 2021 der Swiss Prime Site-Gruppe. Zusätzlich konnten die rund 160 Teilnehmenden bei gruppenübergreifenden Workshops den Know-how-Transfer zwischen den Gruppengesellschaften pflegen.



MEHR ZUM
STAKEHOLDERDIALOG

«Wir sind wie Zahnräder, die ineinander- greifen!»

«Es ist eine sehr
vielseitige Aufgabe.
Jeder Tag ist
anders und bringt
neue Fragestel-
lungen mit sich, die
es zu lösen gilt.»

ANDREA SCHALLER





Macarena Concha und Andrea Schaller auf dem PrimeTower Areal.

Andrea Schaller und Macarena Concha sind Mitarbeiterinnen von Swiss Prime Site Solutions. Als Kommunikationsspezialistin und als Leiterin Construction übernehmen sie Verantwortung und verfolgen passioniert ihre Ziele. Wie sie ihre Arbeit im Lock-down meistern, dabei im Team aufblühen und nebenbei auch noch ihr Privatleben in Einklang bringen, erzählen sie im Interview.

Von wo aus arbeiten Sie gerade?

Andrea Schaller: Auch wenn wir uns jetzt über einen Teams-Call sehen, bin ich doch im Büro.

Macarena Concha: Ich melde mich zwar von zu Hause aus, bin aber sozusagen fast mit einem «digitalen Sprint» zu unserem Gespräch herangeeilt ...

Warum zu Hause beziehungsweise im Büro? Weshalb geeilt?

AS: Gewisse Arbeiten kann ich schlecht von zu Hause aus erledigen. Oft benötige ich die direkte und persönliche Interaktion mit meinen Kollegen, weshalb ich viel vor Ort im Prime Tower sein muss.

MC: Ich bin etwa hälftig im Büro und zu Hause. Vorhin war ich quasi «beim Anwalt». Wir mussten einem Projekt juristisch noch den letzten Schliff geben.

Beschreiben Sie doch Ihren Beruf in ein paar Sätzen.

MC: Kurz gesagt, bin ich sehr viel auf Baustellen unterwegs. Ich treibe unsere zahlreichen Immobilienprojekte voran und bin verantwortlich, dass wir im Zeitplan bleiben. Mein Ziel als Entwicklerin ist es, dass wir sehr gute Produkte auf den Markt bringen, die unsere Kunden zufriedenstellen.

AS: Ich habe derzeit auch mit vielen «Baustellen» zu tun. Dies jedoch im übertragenen Sinne [lacht]. Ich bin für die Kommunikation von Swiss Prime Site Solutions und Swiss Prime Anlagestiftung verantwortlich. Das umfasst klassische und digitale Kommunikation, Branding und Storytelling.

Was macht in Ihren Augen Ihre Stelle aus?

AS: Es ist eine sehr vielseitige Aufgabe. Jeder Tag ist anders und bringt neue Fragestellungen mit sich, die es zu lösen gilt. Das Wenige, das an «daily business» anfällt, mache ich quasi nebenbei oder am Rande. Ich kann mich jeden Tag einbringen und etwas bewegen.

MC: Die Vielseitigkeit kann ich für meinen Teil absolut bestätigen. Der hohe Grad an Flexibilität in meiner Tätigkeit gefällt >

«Wenn ich kurz in mich reinhorche, höre ich das Lied «Try» von Pink. Der Song ist in vielerlei Hinsicht ein Aufruf dazu, an Träumen und Wünschen festzuhalten.»

MACARENA CONCHA

mir ausserordentlich. Zudem wird man bei uns gehört und die Meinung, die man einbringt, zählt. Das gefällt mir.

Warum tun Sie, was Sie tun, und nicht etwas anderes?

AS: Ich bin eine offene und kommunikative Person. Ich versuche stets das grosse Ganze im Blickfeld zu haben und zu verstehen. Genau das habe ich in meinem Beruf.

MC: Architektur ist das, was mir Spass macht. Ich brauche Gestaltungsfreiheit und Möglichkeiten, mich und meine Ideen sowie meine Kreativität einzubringen. Weil ich, wie Andrea bereits erwähnte, die grossen Zusammenhänge sehen und mitgestalten möchte, bin ich bei Swiss Prime Site.

Sie beide haben Kinder. Wie haben Sie sich privat organisiert?

AS: Die Situation war und ist teilweise immer noch sehr aussergewöhnlich. Ich bin allein-erziehende Mutter und musste dadurch einiges Geschick an den Tag legen, um mich und meine schulpflichtige Tochter zu organisieren. Zum Glück habe ich Familie und Bekannte, die mir – so gut es ging – halfen. Ehrlich gesagt, war ich sehr froh, als wir letzten Sommer wieder einigermaßen normal zur Arbeit gehen und ich meine Kolleginnen und Kollegen regelmässiger sehen konnte. Manchmal habe ich das Gefühl, mich in vier Personen teilen zu müssen, um allem und allen um mich herum gerecht zu werden.

MC: Ich kann Andrea nur beipflichten. Es war eine harte Zeit. Mein Mann und ich mussten uns selbst und unsere Kinder um unsere Arbeit herum organisieren. Bei uns kommt erschwerend hinzu, dass wir keine Verwandten in der Nähe haben, die uns mit den Kindern unterstützen können. Insbesondere wenn sie krank werden, treten Organisationsprobleme auf. Dabei kommt mir aber die Flexibilität, die ich im Job habe, zugute. Manchmal habe ich mich am Nachmittag um die Kinder gekümmert und meine Arbeit dann erst spät am Abend erledigt.

Was ist das Beste und das Schlimmste in Ihrem Arbeitsalltag?

MC: An meinem Job mag ich am meisten, dass ich im übertragenen Sinne fast immer auf der «grünen Wiese» beginnen kann. Ich schöpfe sehr viel Kraft und Kreativität aus dieser Flexibilität. Was ich hingegen gar nicht mag, sind lange Meetings ohne klare Zielsetzung.

AS: Genau. Seit wir nun auf digitale Meetings ausweichen müssen, hat deren Anzahl und Länge deutlich zugenommen, weil mehr Abstimmung notwendig geworden ist. Was ich an meinem Job liebe, ist, dass ich in der

Berichterstattung wie auch in der allgemeinen Kommunikationsarbeit viel meiner Kreativität reinpacken kann. Nichts ist verboten, solange es einen Mehrwert bringt und man gute Argumente dafür hat.

Was wäre der Titel des Songs, der Ihnen einfällt, wenn Sie an Ihre berufliche Aufgabe denken?

AS: Bei mir wäre es eindeutig «I'm still standing!» von Elton John. Damit keine Missverständnisse entstehen: Es geht dabei darum, dass ich im Lockdown beginnen musste und mir dadurch Vieles sehr mühsam erarbeiten musste. Aber: Alles ist gut!

MC: Wenn ich kurz in mich reinhorche, höre ich das Lied «Try» von Pink. Der Song ist in vielerlei Hinsicht ein Aufruf dazu, an Träumen und Wünschen festzuhalten. Dies, obwohl Vieles in unserem Leben nicht einfach ist, und es eben auch bedeutet, gewisse Risiken einzugehen, um etwas zu erreichen. —



Riverside of Life

Ein Teil des grössten Entwicklungsprojekts von Swiss Prime Site Solutions, Riverside in Zuchwil, wurde eröffnet. Vertreter aus Wirtschaft und Politik feierten die symbolische Schlüsselübergabe. Damit hat die Investorin, Swiss Prime Anlagestiftung, die zweite Baustufe im Riverside eingeläutet. «Wir haben in den letzten Jahren unsere Dienstleistungen am Markt positioniert und erfolgreiche Arealentwicklungen umgesetzt», so Anastasius Tschopp, CEO Swiss Prime Site Solutions. Das Riverside verfügt zudem über eine der schweizweit leistungsstärksten Photovoltaikanlagen und ist damit ökologisch sehr gut aufgestellt.



MEHR ZU RIVERSIDE



Wir schaffen
Lebensräume.

Ausgewählte Konzernzahlen

Finanzielle Kennzahlen	Angaben in	ohne Tertianum ¹		
		01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2021
Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften	CHF Mio.	424.7	413.7	426.7
EPRA like-for-like change relative	%	-3.8	-3.8	1.3
Ertrag aus Immobilienentwicklungen	CHF Mio.	50.1	50.1	48.3
Ertrag aus Immobiliendienstleistungen	CHF Mio.	115.2	115.2	119.4
Ertrag aus Retail	CHF Mio.	110.6	110.6	119.5
Ertrag aus Leben im Alter	CHF Mio.	72.4	-	-
Ertrag aus Asset Management	CHF Mio.	13.1	13.1	18.2
Total Betriebsertrag	CHF Mio.	792.9	708.9	744.9
Neubewertung Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	203.4	203.4	318.8
Erfolg aus Veräusserung Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	22.2	22.2	39.9
Verkaufserfolg Beteiligungen, netto	CHF Mio.	204.2	-	-
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	762.3	555.9	715.4
Gewinn	CHF Mio.	610.4	405.2	507.4
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	10.6	7.3	8.2
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	5.4	3.7	4.5
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	8.04	5.33	6.68
Finanzielle Kennzahlen ohne Neubewertungen und sämtliche latente Steuern				
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	558.9	352.5	396.6
Gewinn	CHF Mio.	476.6	271.5	289.5
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	8.5	5.0	4.8
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	4.3	2.6	2.8
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	6.27	3.57	3.81
Bilanzielle Kennzahlen				
		31.12.2020		31.12.2021
Eigenkapital	CHF Mio.	6 085.6		6 338.7
Eigenkapitalquote	%	47.8		48.3
Fremdkapital	CHF Mio.	6 640.6		6 791.6
Finanzierungsquote des Immobilienportfolios (LTV)	%	41.9		40.2
NAV vor latenten Steuern pro Aktie ²	CHF	95.41		100.07
NAV nach latenten Steuern pro Aktie ²	CHF	80.11		83.44
EPRA NTA per share	CHF	96.26		100.84
Immobilienportfolio				
Immobilienportfolio zum Fair Value	CHF Mio.	12 322.6		12 793.5
davon Projekte/Entwicklungsliegenschaften	CHF Mio.	829.5		1 006.9
Anzahl Liegenschaften	Anzahl	185		184
Vermietbare Fläche	m ²	1 669 941		1 677 027
Leerstandsquote	%	5.1		4.6
Durchschnittlicher Diskontierungssatz	%	2.91		2.75
Nettoobjektrendite	%	3.2		3.2
Mitarbeitende				
Personalbestand am Bilanzstichtag	Personen	1 728		1 667
Vollzeitäquivalente am Bilanzstichtag	FTE	1 505		1 474

¹ Angaben ohne Tertianum Gruppe (Geschäftszahlen Januar und Februar 2020 sowie Verkaufserfolg Beteiligungen). Der Verkauf und die Dekonsolidierung der Tertianum Gruppe erfolgte per 28. Februar 2020

² Das Segment Dienstleistungen (immobiliennahe Geschäftsfelder) ist darin nur zu Buchwerten enthalten

Konzernerfolgsrechnung

in CHF 1 000	01.01.– 31.12.2020	01.01.– 31.12.2021
Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften	424 723	426 692
Ertrag aus Immobilienentwicklungen	50 099	48 261
Ertrag aus Immobiliendienstleistungen	115 164	119 387
Ertrag aus Retail	110 606	119 540
Ertrag aus Leben im Alter	72 420	–
Ertrag aus Asset Management	13 126	18 215
Andere betriebliche Erträge	6 778	12 836
Betriebsertrag	792 916	744 931
Neubewertung Renditeliegenschaften, netto	203 406	318 814
Erfolg aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	1 000	909
Erfolg aus Veräusserung Renditeliegenschaften, netto	22 243	39 916
Verkaufserfolg Beteiligungen, netto	204 181	–
Immobilienaufwand	– 71 739	– 59 101
Aufwand aus Immobilienentwicklungen	– 36 268	– 33 377
Warenaufwand	– 65 567	– 63 726
Personalaufwand	– 222 777	– 172 625
Abschreibungen auf mobilem Sachanlagevermögen	– 8 446	– 7 400
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	– 9 138	– 8 981
Andere betriebliche Aufwendungen	– 47 520	– 43 945
Betriebsaufwand	– 461 455	– 389 155
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	762 291	715 415
Finanzaufwand	– 60 511	– 71 748
Finanzertrag	1 679	2 687
Gewinn vor Ertragssteuern	703 459	646 354
Ertragssteuern	– 93 052	– 138 977
Gewinn	610 407	507 377
Anteil Aktionäre Swiss Prime Site AG	610 510	507 377
Anteil Minderheiten	– 103	–
Gewinn pro Aktie (EPS), in CHF	8.04	6.68
Verwässerter Gewinn pro Aktie, in CHF	7.55	6.28

Konzernbilanz

in CHF 1 000	31.12.2020	31.12.2021
Aktiven		
Flüssige Mittel	142 750	114 656
Wertschriften	602	1 351
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	56 729	39 330
Sonstige kurzfristige Forderungen	5 005	6 268
Vorräte	30 786	33 263
Immobilienentwicklungen	27 628	–
Zum Verkauf bestimmte Entwicklungsliegenschaften	–	53 466
Rechnungsabgrenzungen	33 109	31 009
Zum Verkauf gehaltene Aktiven	216 401	250 124
Total Umlaufvermögen	513 010	529 467
Renditeliegenschaften	12 106 219	12 489 910
Mobiles Sachanlagevermögen	25 956	23 620
Anteile an assoziierten Unternehmen	51 487	50 800
Übrige Finanzanlagen	4 060	4 285
Immaterielle Anlagen	25 450	32 243
Total Anlagevermögen	12 213 172	12 600 858
Total Aktiven	12 726 182	13 130 325
Passiven		
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1 333 776	858
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8 341	25 297
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	144 315	160 921
Immobilienentwicklungen	4 742	–
Rechnungsabgrenzungen	156 051	193 666
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	1 647 225	380 742
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	3 830 525	5 147 184
Latente Steuerverbindlichkeiten	1 162 803	1 263 720
Total langfristige Verbindlichkeiten	4 993 328	6 410 904
Total Verbindlichkeiten	6 640 553	6 791 646
Aktienkapital	1 162 347	1 162 347
Kapitalreserven	177 198	50 016
Eigene Aktien	– 161	– 58
Gewinnreserven	4 746 245	5 126 374
Total Eigenkapital	6 085 629	6 338 679
Total Passiven	12 726 182	13 130 325

Umweltkennzahlen

Swiss Prime Site Immobilienportfolio

	Angaben in	2020	2021
Liegenschaften	Anzahl	159	160
Nutzfläche	m ²	1 549 743	1 590 270
Gesamtenergieverbrauch	MWh	199 728	206 343
Anteil erneuerbar	MWh	90 541	94 883
Anteil nicht erneuerbar	MWh	109 187	111 460
Strom	MWh	78 988	74 987
Anteil erneuerbar (Wasserkraft)	MWh	62 641	68 379
Anteil nicht erneuerbar (CH-Verbrauchermix)	MWh	16 347	6 608
Wärme	MWh	120 740	131 356
Heizöl	MWh	5 538	6 657
Gas	MWh	68 626	71 162
Fernwärme	MWh	46 288	53 251
Anteil erneuerbar	MWh	27 612	26 218
Anteil nicht erneuerbar	MWh	18 676	27 033
Holzschnitzel	MWh	288	286
Energieintensität	kWh/m ²	158.4	173.5
Stromintensität	kWh/m ²	74.4	79.9
Wärmeintensität	kWh/m ²	86.6	94.8
CO ₂ -Emissionen	tCO ₂ e	24 041	25 064
CO ₂ -Emissionen Scope 1	tCO ₂ e	13 029	10 696
CO ₂ -Emissionen Scope 2	tCO ₂ e	4 260	3 697
CO ₂ -Emissionen Scope 3	tCO ₂ e	6 752	10 671
CO ₂ -Intensität	kgCO ₂ e/m ²	19.9	19.6
Wasserverbrauch	m ³	618 056	580 564

Erläuterungen zu den Umweltkennzahlen (Bilanzierungskonzept), sind abrufbar auf www.sps.swiss unter Nachhaltigkeit.

Die Swiss Prime Site erfüllt alle gesetzlichen Erfordernisse und ist bestrebt, Best-Practice-Standards gerecht zu werden. Das Unternehmen pflegt über die klassischen und digitalen Kommunikationskanäle enge Beziehungen zur Finanzwelt und zur breiten Öffentlichkeit. Über kursrelevante Nachrichten aus dem Unternehmen wird auf Ad-hoc-Basis berichtet. Des Weiteren werden auf der Website der Gruppe www.sps.swiss umfassende Informationen zu verschiedenen Themen und der Offenlegungspflicht veröffentlicht.

Die Abteilung Investor Relations und Corporate Communications ist zuständig für das Management aller Kontakte zu Investoren, Analysten und Medienschaffenden. Zu wichtigen Unternehmensnachrichten werden regelmässig Konferenzen mit Medien, institutionellen Investoren und Analysten abgehalten. Diese können vom Aktionariat und anderen Interessengruppen persönlich oder über die Website von Swiss Prime Site verfolgt werden.

23. März 2022

Generalversammlung Geschäftsjahr 2021

25. August 2022

Halbjahresbericht 2022 mit Bilanzmedienkonferenz

Gesamtverantwortung | Redaktion

Swiss Prime Site AG
Markus Waeber, Head Group Investor Relations
Mladen Tomic, Head Group Communications
Frohburgstrasse 1
CH-4601 Olten
info@sps.swiss
www.sps.swiss

Beratung Nachhaltigkeit

Sustainserv GmbH, Zürich

Konzept | Design | Realisation

Linkgroup AG, Zürich

Übersetzung

Supertext AG, Zürich

Bildmaterial

Swiss Prime Site AG, Olten

Location

FlexOffice Basel: Messeturm und Barfüsserplatz

Models

Mitarbeitende von Swiss Prime Site

Disclaimer

Dieser Bericht enthält Aussagen bezüglich künftiger finanzieller und betrieblicher Entwicklungen und Ergebnisse sowie andere Prognosen, die zukunftsgerichtet sind oder subjektive Einschätzungen enthalten, die keine vergangenen Tatsachen darstellen, einschliesslich Aussagen, die Worte wie «glaubt», «schätzt», «geht davon aus», «erwartet», «beabsichtigt», «ist der Ansicht» und ähnliche Formulierungen sowie deren negative Entsprechung beinhalten. Solche zukunftsgerichteten Aussagen oder subjektiven Einschätzungen (nachfolgend «Meinungen und Prognosen») werden auf der Grundlage von Einschätzungen, Annahmen und Vermutungen gemacht, die der Gesellschaft im Zeitpunkt der Erstellung des Berichts als angemessen erscheinen, sich aber im Nachhinein als nicht zutreffend herausstellen können. Eine Vielzahl von Faktoren, beispielsweise die Umsetzung von strategischen Plänen der Swiss Prime Site AG durch das Management, die zukünftigen Marktbedingungen und Entwicklungen des Markts, in dem die Swiss Prime Site AG tätig ist, oder das Marktverhalten anderer Marktteilnehmer können dazu führen, dass die tatsächlich eintretenden Ereignisse, einschliesslich der tatsächlichen Geschäfts-, Ertrags- und Finanzlage der Gesellschaft, wesentlich von der prognostizierten Lage abweichen. Zudem stellen vergangene Trends keine Garantie für zukünftige Trends dar.

Die Swiss Prime Site AG, die mit ihr verbundenen Gesellschaften, deren Angestellte, deren Berater sowie andere Personen, die in die Erstellung des Berichts involviert sind, geben ausdrücklich keine Zusicherungen oder Gewährleistungen ab, dass die in diesem Bericht enthaltenen Angaben zu irgendeinem Zeitpunkt nach dem Erscheinen dieses Berichts immer noch richtig und vollständig sind, und lehnen jegliche Verpflichtung zur Veröffentlichung von Aktualisierungen oder Änderungen in Bezug auf die in diesem Bericht getätigten Meinungen und Prognosen ab, um Änderungen der Ereignisse, Bedingungen oder Umstände, auf denen diese Meinungen und Prognosen beruhen, zu reflektieren, sofern nicht durch Gesetz vorgeschrieben. Die Leserinnen und Leser dieses Berichts können sich daher nicht auf die in diesem Bericht geäusserten Meinungen und Prognosen verlassen.

Das Immobilienportfolio von Swiss Prime Site ist bis 2040 klimaneutral. Versprochen.

Swiss Prime Site

Headquarters

Swiss Prime Site AG
Frohburgstrasse 1
CH-4601 Olten

Zurich Office

Swiss Prime Site AG
Prime Tower, Hardstrasse 201
CH-8005 Zürich

Geneva Office

Swiss Prime Site AG
Rue du Rhône 54
CH-1204 Geneva

Zug Office

Akara Funds AG
Alpenstrasse 15
CH-6300 Zug