

STRATEGIE- UND LAGEBERICHT



MENSCHEN UND IMMOBILIEN



SWISS PRIME SITE

KENNZAHLEN DER GRUPPE

Finanzielle Kennzahlen	Angaben in	2011 ¹	2012 ¹	2013	2014	Veränderung	
						2015	zum Vorjahr in %
Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften	CHF Mio.	410.8	408.8	420.1	443.1	445.9	0.6
Ertrag aus Verkauf von Entwicklungsliegenschaften	CHF Mio.	–	–	–	–	105.1	n.a.
Ertrag aus Immobiliendienstleistungen ²	CHF Mio.	–	14.1	98.6	100.1	109.0	8.9
Ertrag aus Retail ³	CHF Mio.	155.1	159.0	156.2	151.9	136.8	–9.9
Ertrag aus Leben und Wohnen im Alter ⁴	CHF Mio.	–	–	85.7	153.3	184.2	20.2
Betriebsertrag	CHF Mio.	569.3	584.6	764.7	852.7	995.2	16.7
Neubewertung Renditeliegenschaften, Liegenschaften im Bau und Entwicklungsareale	CHF Mio.	178.1	187.3	186.7	113.2	124.6	10.1
EBITDA	CHF Mio.	618.2	531.5	565.9	497.9	582.6	17.0
Betriebsgewinn (EBIT)	CHF Mio.	604.1	514.4	539.2	462.8	553.4	19.6
Gewinn ⁵	CHF Mio.	355.1	311.3	343.9	286.7	355.1	23.9
Gesamtergebnis ⁵	CHF Mio.	365.1	323.5	378.2	288.2	377.1	30.8
Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	CHF Mio.	327.2	213.9	–74.0	729.7	388.4	–46.8
Eigenkapital	CHF Mio.	3 434.9	3 913.9	4 107.3	4 201.8	4 956.0	17.9
Eigenkapitalquote	%	39.9	42.4	39.1	39.6	46.4	17.1
Fremdkapital	CHF Mio.	5 174.3	5 323.1	6 404.8	6 400.3	5 734.6	–10.4
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	10.6	8.9	9.1	7.0	7.6	8.6
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	5.8	4.8	4.6	3.7	4.3	16.2

Finanzielle Kennzahlen ohne Neubewertungseffekte⁶

EBITDA	CHF Mio.	440.1	344.3	379.2	384.7	458.0	19.1
Betriebsgewinn (EBIT)	CHF Mio.	426.0	327.1	352.5	349.6	428.9	22.7
Gewinn ⁵	CHF Mio.	250.8	198.2	222.8	236.0	280.8	19.0
Gesamtergebnis ⁵	CHF Mio.	250.8	202.4	241.3	207.6	273.6	31.8
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	7.7	5.9	6.1	5.9	6.1	3.4
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	4.5	3.5	3.4	3.2	3.6	12.5

Immobilienportfolio⁷

Immobilienportfolio zum Fair Value	CHF Mio.	8 165.1	8 600.3	9 339.5	9 785.0	9 686.6	–1.0
davon Projekte/Entwicklungsliegenschaften	CHF Mio.	96.9	210.5	518.4	327.1	346.7	6.0
Anzahl Liegenschaften	Anzahl	186	188	193	190	182	–4.2
Vermietbare Fläche ⁸	m ²	1 421 472	1 492 442	1 525 493	1 620 131	1 455 126	–10.2
Leerstandsquote	%	4.6	5.0	6.4	6.6	6.7	1.5
Durchschnittlicher Diskontierungssatz	%	4.38	4.16	4.01	3.88	3.66	–5.7

Kennzahlen zur Aktie

Börsenkurs am Bilanzstichtag	CHF	70.55	76.35	69.05	73.00	78.50	7.5
Ausgegebene Aktien	Anzahl	54 368 714	60 011 611	60 503 081	60 820 602	69 651 534	14.5
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	6.53	5.67	5.70	4.72	5.30	12.3
Börsenkapitalisierung	CHF Mio.	3 835.7	4 581.9	4 177.7	4 439.9	5 467.6	23.1
Ausschüttung pro Aktie	CHF	3.60	3.60	3.60	3.70	3.70 ¹⁰	–
Ausschüttungsrendite ⁹	%	5.1	4.7	5.2	5.1	4.7 ¹⁰	–7.8
Performance (Total Return) p.a.	%	6.1	14.9	–5.1	10.9	13.7	25.7

Mitarbeitende

Personalbestand am Bilanzstichtag	Personen	771	1 462	3 105 ¹¹	3 097	4 446	43.6
Vollzeitstellen am Bilanzstichtag	Stellen	547	1 239	2 321 ¹¹	2 370	3 311	39.7

¹ Angepasst aufgrund von IAS 19 rev., 2011 nur Eigenkapital; ² Akquisition der Wincasa AG per 25.10.2012; ³ Verkauf des operativen Teils des Hotels Ramada Encore, Genf, per Ende 2013. Übergabe des Gastronomiebetriebs der Clouds Gastro AG an die Candrian Catering AG per 01.07.2015; ⁴ Akquisition der Tertium AG per 12.07.2013, Verkauf der Permed AG per 17.03.2014, Akquisition der SENIOcare Gruppe per 01.10.2015, der WGD M Papillon AG per 01.07.2015 und der Pflegewohngruppen Sternmatt per 05.01.2015; ⁵ Inklusive nicht beherrschender Anteile; ⁶ Neubewertungen und latente Steuern; ⁷ Inklusive Betriebsliegenschaften und zum Verkauf bestimmter Stockwerkeigentumseinheiten; ⁸ Ohne Parkplätze/Einstellplätze; ⁹ Auf Basis Jahresschlusskurs; ¹⁰ Gemäss Antrag an die Generalversammlung vom 12.04.2016; ¹¹ Angepasst gemäss neuem standardisiertem Mitarbeitenden-Reporting

SWISS PRIME SITE AUF EINEN BLICK

DIE GRUPPE

PROFIL

Die Swiss Prime Site AG ist das führende Schweizer Unternehmen für Immobilieninvestitionen und seit April 2000 an der SIX Swiss Exchange kotiert. Das hochwertige Immobilienportfolio im Wert von rund CHF 10.0 Mrd. zeichnet sich durch erstklassige Lage- und Objektqualität aus und umfasst primär kommerzielle Immobilien an bevorzugten Schweizer Wirtschaftsstandorten. Immobiliennahe Geschäftsfelder runden das Geschäftsmodell ab.

FOKUS

Der strategische Fokus liegt auf Investitionen in Schweizer Qualitätsimmobilien mit hohem Renditepotenzial sowie langfristigen Wachstums- und Wertsteigerungsmöglichkeiten. Die risikooptimierte Anlagestrategie basiert auf strengen und bewährten Anlagekriterien. Der Fokus liegt auf nachhaltiger Wertschöpfung: Performance für Aktionäre sowie Nutzen für Mieter, deren Mitarbeitende und Kunden. Mit einem aktiven Management des Immobilien- und Geschäftsfeldportfolios ist Swiss Prime Site darauf ausgerichtet, die Wettbewerbsfähigkeit in den jeweiligen Geschäftsfeldern zu sichern und weiter auszubauen.

GEWINN VOR NEUBEWERTUNGEN

in CHF Mio.

280.8



BETRIEBSGEWINN (EBIT) VOR NEUBEWERTUNGEN

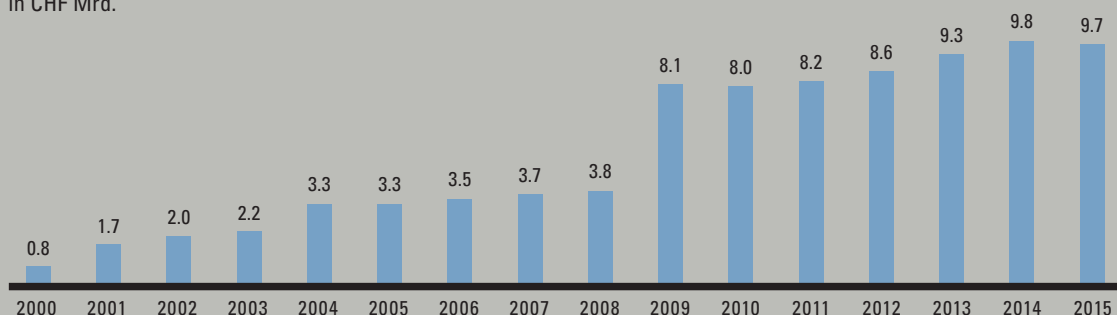
in CHF Mio.

428.9



FAIR VALUE DES IMMOBILIENPORTFOLIOS

in CHF Mrd.



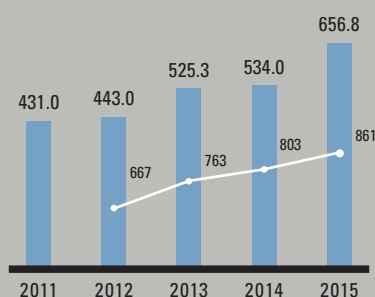
DIE GESCHÄFTSFELDER

IMMOBILIEN

Das Geschäftsfeld besteht aus dem Kerngeschäft Immobilieninvestitionen sowie der Wincasa AG, dem führenden Schweizer Anbieter für Immobiliendienstleistungen. Der Anlagefokus bei Immobilien liegt auf Investitionen in erstklassig gelegene Qualitätsliegenschaften, hauptsächlich mit kommerziell genutzten Flächen, sowie auf Projektentwicklungen.

BETRIEBSERTRAG¹

in CHF Mio. | Anzahl Mitarbeitende



¹ Akquisition der Wincasa AG per 25.10.2012

KENNZAHLEN

in CHF Mio.

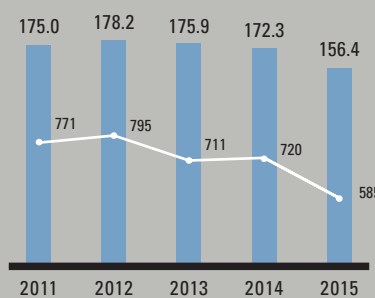
	2014	2015
Betriebsertrag	534.0	656.8
Investitionen	357.0	201.5
Betriebsgewinn (EBIT)	491.9	586.2
Anzahl Mitarbeitende	803	861

RETAIL

Das Geschäftsfeld besteht aus dem führenden Premium Department Store der Schweiz, Jelmoli – The House of Brands in Zürich. Auf rund der Hälfte der Verkaufsfläche von 23800 m² werden Shop-in-Shop-Umsätze von Dritten erzielt. Die übrigen Flächen bewirtschaftet Jelmoli in eigener Regie.

BETRIEBSERTRAG

in CHF Mio. | Anzahl Mitarbeitende



KENNZAHLEN

in CHF Mio.

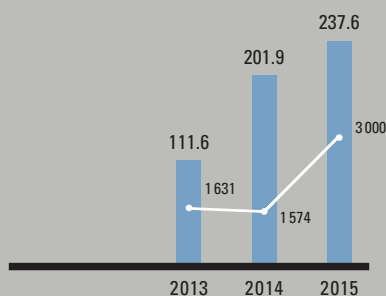
	2014	2015
Betriebsertrag	172.3	156.4
Investitionen	7.2	7.6
Betriebsgewinn (EBIT)	0.9	-2.9
Anzahl Mitarbeitende	720	585

LEBEN UND WOHNEN IM ALTER

Das Geschäftsfeld besteht aus der Tertianum Gruppe. Mit den Marken «Tertianum Residenzen», «Perlavita Pflegehäuser», «Vidomo Seniorenzentren», «SENIOcare Wohn- und Pflegeheime» und «BOAS Senior Care» ist die Tertianum Gruppe der führende private Schweizer Anbieter im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter.

BETRIEBSERTRAG¹

in CHF Mio. | Anzahl Mitarbeitende



¹ Akquisition der Tertianum AG per 12.07.2013

KENNZAHLEN

in CHF Mio.

	2014	2015
Betriebsertrag	201.9	237.6
Investitionen	4.4	247.6
Betriebsgewinn (EBIT)	9.0	8.2
Anzahl Mitarbeitende	1574	3000

INHALT

2 DIE GRUPPE

- 2 Meilensteine 2015
- 4 Vorwort
- 8 Verwaltungsrat und Gruppenleitung
- 12 Erfolgsgeschichte
- 14 Strategie
- 15 Geschäftsmodell

17 IMMOBILIENPORTFOLIO

- 18 Übersicht und Kennzahlen
- 20 **Menschen und Immobilien**
- 28 Entwicklungsprojekte

33 LAGEBERICHT

- 34 Umfeld und Einflussfaktoren
- 36 Kapitalmarkt
- 41 Geschäftsentwicklung der Gruppe
- 48 Entwicklung der Geschäftsfelder
- 52 Finanz- und Vermögenslage
- 56 Unternehmerische Verantwortung
- 70 Chancen und Risiken
- 71 Ausblick

74 ANHANG

- 74 Finanzkalender
- 74 Fakten zur Aktie

MENSCHEN UND IMMOBILIEN

Swiss Prime Site stellt Ihnen im diesjährigen Strategie- und Lagebericht mit spannenden Sujets zum Motto «Menschen und Immobilien», vier Menschen und deren abwechslungsreiche Interaktion mit unseren Immobilien vor.

GLIEDERUNG DES GESCHÄFTSBERICHTS

Der Geschäftsbericht von Swiss Prime Site gliedert sich in drei Teile. Diese stehen auf der Webseite www.swiss-prime-site.ch als PDF zum Download zur Verfügung.

Teil
01

**STRATEGIE- UND
LAGEBERICHT**

Teil
02

**CORPORATE GOVERNANCE
UND VERGÜTUNGSBERICHT**

Teil
03

FINANZBERICHT

LESEHINWEIS

[] Vorjahreszahlen sind in eckige Klammern gesetzt.

MEILENSTEINE 2015

Ein erfolgreiches und ereignisreiches Jahr liegt hinter Swiss Prime Site. Faszinierende Projekte sowie profitable Akquisitionen waren nur einige der Meilensteine 2015.

..... QUARTAL

01

Stärkung der Eigenkapitalbasis: Swiss Prime Site-Wandelanleihe zu über 90% gewandelt



Bekanntmachung zur Bereinigung des Geschäftsfelds Retail: Candrian Catering AG übernimmt den Gastronomiebetrieb Clouds im Prime Tower per 1. Juli 2015

Swiss Prime Site präsentiert ein starkes Jahresergebnis 2014 und ein neues Konzept für den Geschäftsbericht sowie einen Relaunch der Webseite

Bewilligung der Oberaufsichtskommission (OAK) für die Swiss Prime Anlagestiftung erhalten

..... QUARTAL

02

René Zahnd wird designierter CEO der Swiss Prime Site AG

Eröffnung des Vitadomo Seniorenzentrums Bubenholz



Überbauung Maaghof wird abgeschlossen

Umsetzung der Kapitalerhöhung von CHF 413.3 Mio.

Markus Meier wird neuer CFO der Swiss Prime Site AG

..... QUARTAL

03

SENIOcare, der umsatzstärkste Anbieter der Schweiz im Pflegeheimbereich, wird akquiriert



Lancierung der Anlagegruppe «SPA Immobilien Schweiz» der Swiss Prime Anlagestiftung mit CHF 550 Mio.

Verkauf eines Immobilienpakets über CHF 411.5 Mio. von Swiss Prime Site an die Swiss Prime Anlagestiftung

Verkauf aller 83 Stockwerk-Eigentumswohnungen des Maaghofs mit einem Bruttogewinn von insgesamt CHF 42 Mio.

..... QUARTAL

04

Riverside Zuchwil: Inbetriebnahme der leistungsstärksten Fotovoltaikanlage der Schweiz

BOAS Senior Care, führender Anbieter der Westschweiz im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter, wird akquiriert



Kauf des NZZ-Druckzentrums in Schlieren zur Umnutzung als innovatives Bildungszentrum

Erfolgreiche Vermietung der Liegenschaft Flurpark/Medienpark in Zürich-Altstetten an die Ringier Axel Springer Schweiz AG

VORWORT

Swiss Prime Site konnte im Geschäftsjahr 2015 den Betriebsgewinn (EBIT) um 19.6% auf CHF 553.4 Mio. und den Gewinn um 23.9% auf CHF 355.1 Mio. steigern. Die Ertragsstärke zeigt, dass sich die Strategie und das Geschäftsmodell von Swiss Prime Site auch in einem volatileren Umfeld bewähren. Die immobiliennahen Geschäftsfelder, die zur Verbreiterung der Ertragsbasis geschaffen und sukzessive ausgebaut wurden, trugen im Berichtsjahr mit 42.2% zum Betriebs-ertrag der Gruppe bei.

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren

Der Schweizer Immobilienmarkt wurde 2015 durch eine Reihe positiver Faktoren beeinflusst. Dazu zählten tiefe Zinsen, eine weiterhin starke Zuwanderung und eine hohe Wirtschaftsdynamik. Dämpfend wirkte sich vor allem die Belastung der einheimischen Industrie und des schweizerischen Einzelhandels durch den starken Franken infolge der Aufhebung des Mindestkurses im Januar 2015 aus.

Im kommerziellen Bereich des Immobilienmarkts blieb die Nachfrage nach hochwertigen Flächen an erstklassigen Standorten stabil. Mieter und Mietinteressenten wenden zunehmend strengere Entscheidungskriterien an und achten auf ein adäquates Preis-Leistungs-Verhältnis. Swiss Prime Site konnte im Berichtsjahr von dieser Entwicklung profitieren.

STARKER ERTRAGSZUWACHS

Der Betriebsgewinn (EBIT) stieg gegenüber 2014 von CHF 462.8 Mio. um 19.6% auf CHF 553.4 Mio. Der Gewinn erhöhte sich von CHF 286.7 Mio. um 23.9% auf CHF 355.1 Mio., was sich durch den erfolgreichen Verkauf der Eigentumswohnungen der Wohnüberbauung Maaghof und Liegenschaftsverkäufe im Berichtsjahr begründen lässt. Die Neubewertungen beliefen sich auf CHF 124.6 Mio. [CHF 113.2 Mio.]. Die Eigenkapitalquote nahm von 39.6% auf 46.4% zu. Dies war auf die Wandlungen der am 20. Januar 2015 fällig gewordenen CHF 300 Mio.-Wandelanleihe und die Kapitalerhöhung um CHF 413.3 Mio. am 29. Mai 2015 (Ausübung von 98.8% der Bezugsrechte) zurückzuführen.

ERFOLGREICHE ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSFELDER

Die drei Geschäftsfelder entwickelten sich insgesamt sehr positiv, wenn auch mit unterschiedlicher Dynamik. Im Geschäftsfeld Immobilien mit dem Kerngeschäft Immobilieninvestitionen erhöhte sich der Ertrag aus der Vermietung von Liegenschaften um 0.2% auf CHF 432.0 Mio. [CHF 431.3 Mio.]. Die 2014 fertiggestellten Projekte SkyKey in Zürich und EspacePost in Bern trugen zur stabilen Entwicklung der Einnahmen wesentlich bei. Im Teilgeschäftsfeld Immobiliendienstleistungen konnte Wincasa erfolgreich neue Mandate für ihre integralen Immobiliendienstleistungen gewinnen, die schweizweite Präsenz ausbauen und den Ertrag um 9.0% auf CHF 109.5 Mio. erhöhen. Die Tertianum Gruppe, die das Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter bildet, erhöhte den Ertrag um 20.4% auf CHF 185.0 Mio. Im Oktober 2015 wurde das Geschäftsfeld durch den Erwerb von SENIOcare, dem Marktführer im schweizerischen Pflegeheimbereich, erweitert. Zusätzlich konnte 2015 mit der angekündigten Übernahme von BOAS Senior Care die geografische Abdeckung der Tertianum Gruppe in der Schweiz vervollständigt werden. Im Geschäftsfeld Retail festigte Jelmoli – The House of Brands an der Bahnhofstrasse in Zürich seine Position als führender Premium Department Store der Schweiz.



01 RENÉ ZAHND
Chief Executive Officer
ab 01.01.2016

02 HANS PETER WEHRLI
Verwaltungsratspräsident

03 MARKUS GRAF
Chief Executive Officer
bis 31.12.2015

EXZELLENTES IMMOBILIENPORTFOLIO

Das Immobilienportfolio von Swiss Prime Site erwies sich auch unter den anspruchsvollen Marktbedingungen des Berichtsjahrs als robust und ertragsstark. Per 31. Dezember 2015 setzte es sich aus 182 Liegenschaften im Wert von CHF 9.7 Mrd. zusammen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass neben diversen nicht mehr strategiekonformen Liegenschaften im vierten Quartal 2015 ein Immobilienpaket mit acht Liegenschaften im Wert von rund CHF 411.5 Mio. an die Anlagegruppe «SPA Immobilien Schweiz» der Swiss Prime Anlagestiftung verkauft wurde. Aus dieser einmaligen Transaktion erzielte Swiss Prime Site einen Gewinn von CHF 24.9 Mio. vor Steuern. Ein Bruttogewinn von CHF 42.2 Mio. wurde aus dem Verkauf von Eigentumswohnungen der Überbauung Maaghof in Zürich-West erzielt. Mit der Vermietung von 10000m² im Flurpark/Medienpark an die Ringier Axel Springer Schweiz AG ist es Swiss Prime Site im Dezember 2015 gelungen, ein umfassendes Umbau- und Modernisierungsprojekt erfolgreich abzuschliessen und auf dem Markt zu platzieren.

ATTRAKTIVE AKTIEN- UND BARRENDITE

Im Tiefzins- und Negativzinsumfeld des Jahres 2015 wurde die Swiss Prime Site-Aktie ihrem Ruf als Renditeperle erneut gerecht. Mit einer Performance (Total Return) im Berichtsjahr von 13.7% ergibt sich für die letzten fünf Jahre ein Wertzuwachs von 45.9%. Angesichts der soliden Geschäftsentwicklung und der positiven Aussichten für 2016 beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 12. April 2016 eine unveränderte Ausschüttung von CHF 3.70 pro Aktie. Basierend auf dem Jahreschlusskurs von CHF 78.50 entspricht dies einer attraktiven Ausschüttungsrendite von 4.7%.

UNTERNEHMENSSTRATEGIE BEWÄHRT SICH

Die Strategie von Swiss Prime Site mit dem Anlagefokus auf erstklassig gelegene Qualitätsliegenschaften und einem aktiven Portfoliomanagement hat sich im Berichtsjahr aufs Neue bewährt. Die in den letzten Jahren getätigten Investitionen in die immobiliennahen Geschäftsfelder Leben und Wohnen im Alter, Retail sowie in das Teilgeschäftsfeld Immobiliendienstleistungen haben die Ertragsbasis breiter abgestützt und die Abhängigkeit von Einnahmen aus der Vermietung von kommerziellen Flächen reduziert. Eine weitere attraktive Einnahmequelle erschliesst sich Swiss Prime Site mit der Geschäftsführung und der Vermögensverwaltung im Auftrag der Swiss Prime Anlagestiftung.

NACHHALTIGE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Nachhaltigkeit als Geschäftsprinzip ist seit Jahren integraler Bestandteil der Unternehmensführung bei Swiss Prime Site und wurde Ende 2015 strategisch weiterentwickelt. Dabei wurden sechs Kernthemen identifiziert, die für die Gruppe von zentraler Bedeutung sind und alle wesentlichen Aspekte von Nachhaltigkeit für das Geschäftsmodell von Swiss Prime Site abdecken. Für die sechs Kernthemen wurden jeweils Ziele, Massnahmen und Kennzahlen entwickelt. Künftig wird auf dieser Basis über die Umsetzung der nachhaltigen Unternehmensführung in allen Geschäftsfeldern transparent berichtet und damit die Geschäftsfelder weiterentwickelt.

AUSBLICK

Während die Zuwanderung auf hohem Niveau bleibt und die Wirtschaft weiterhin moderat wächst, könnten sich die Frankenstärke und die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative dämpfend auf den Bedarf an Mietflächen auswirken. Damit erhöht sich das Risiko einer schwächeren Bürobeschäftigung sowie regionaler Überangebote von Büroflächen. Auch die Nachfrage nach Retailflächen dürfte sich unter dem Einfluss des wachsenden Einkaufsvolumens im grenznahen Ausland und im Onlinehandel verringern.

Swiss Prime Site geht davon aus, dass sie dank ihrer Konzentration auf qualitativ hochwertige Immobilien an erstklassigen urbanen und bestens erschlossenen Standorten von diesen Entwicklungen nur marginal betroffen sein wird. Auch in den immobiliennahen Geschäftsfeldern sieht sich Swiss Prime Site sehr gut positioniert, um ihren ertragsstarken Wachstumskurs fortzusetzen.

Aufgrund des bisherigen Geschäftsverlaufs rechnet Swiss Prime Site für 2016 mit einem Ertrag aus Vermietung und einem totalen Betriebsertrag über Vorjahresniveau. Die Leerstandsquote wird zwischen 6% bis 7% liegen. Basierend auf dem erwarteten operativen Ergebnis für 2016 ist eine konstant hohe Ausschüttung an die Aktionäre gewährleistet.

PERSONELLES UND DANK

Im April 2015 hat der Verwaltungsrat René Zahnd (1966) als Nachfolger von Markus Graf zum Chief Executive Officer (CEO) ernannt. Mit einer juristischen Ausbildung, einem Abschluss als Rechtsanwalt und als ausgewiesener Immobilienexperte mit langjähriger Branchenerfahrung ist René Zahnd für die Position hervorragend qualifiziert. Er war ab 2010 Konzernleitungsmitglied bei Implenia und leitete ab 2014 den Geschäftsbereich Modernisation & Development. René Zahnd hat seine neue Stelle als CEO bei Swiss Prime Site am 1. Januar 2016 angetreten.

Im Juni 2015 hat der Verwaltungsrat Markus Meier (1964) zum neuen Chief Financial Officer (CFO) ernannt. Er ist seit 2009 für Swiss Prime Site tätig und war zuvor für die Bereiche Finance, Accounting und Investor Relations verantwortlich.

Wir danken dem gesamten Verwaltungsrat, der Gruppenleitung und allen Mitarbeitenden für die produktive Zusammenarbeit und das hohe Engagement, den Aktionärinnen und Aktionären für das entgegengebrachte Vertrauen und den Mieterinnen und Mietern für die geschätzte Partnerschaft.



HANS PETER WEHRLI
Verwaltungsratspräsident



RENÉ ZAHND
Chief Executive Officer





VERWALTUNGSRAT

01 MARIO F. SERIS

lic. phil. I

Mitglied seit 27.04.2005

Mitglied Anlageausschuss

Mitglied Vergütungsausschuss

05 CHRISTOPHER M. CHAMBERS

Mitglied seit 22.10.2009

Mitglied Prüfungsausschuss

Mitglied Vergütungsausschuss

02 BERNHARD HAMMER

Dr. iur., Fürsprecher und Notar

Mitglied seit 29.04.2002

Vorsitzender Anlageausschuss

Mitglied Prüfungsausschuss

06 HANS PETER WEHRLI

Prof. Dr. oec. publ.

Mitglied seit 29.04.2002

Präsident

03 THOMAS WETZEL

Dr. iur., Rechtsanwalt

Mitglied seit 11.05.1999

Vizepräsident

Vorsitzender Vergütungsausschuss

Mitglied Anlageausschuss

07 KLAUS R. WECKEN

Mitglied seit 22.10.2009

Mitglied Anlageausschuss

04 RUDOLF HUBER

Dr. oec. publ.

Mitglied seit 29.04.2002

Vorsitzender Prüfungsausschuss

Alle Verwaltungsräte sind für eine einjährige Amtsdauer bis zur Generalversammlung 2016 gewählt.





GRUPPENLEITUNG

01 LUCA STÄGER

Dr. oec.

Mitglied seit 01.01.2014
**Chief Executive Officer
der Tertianum AG**

05 MARKUS MEIER

Mitglied seit 01.06.2015
**Chief Financial Officer
der Swiss Prime Site AG**

02 FRANCO SAVASTANO

Mitglied seit 01.04.2012
**Chief Executive Officer
der Jelmoli AG**

06 PETER LEHMANN

Mitglied seit 01.03.2002
**Chief Investment Officer
der Swiss Prime Site AG**

03 MARKUS GRAF

Mitglied von 01.12.2000
bis 31.12.2015
**Chief Executive Officer
der Swiss Prime Site AG**

07 OLIVER HOFMANN

Mitglied seit 01.06.2013
**Chief Executive Officer
der Wincasa AG**

04 RENÉ ZAHND¹

Mitglied seit 01.11.2015
**Designierter Chief Executive
Officer der Swiss Prime Site AG**

¹ Ab 01.01.2016 CEO der Swiss Prime Site AG



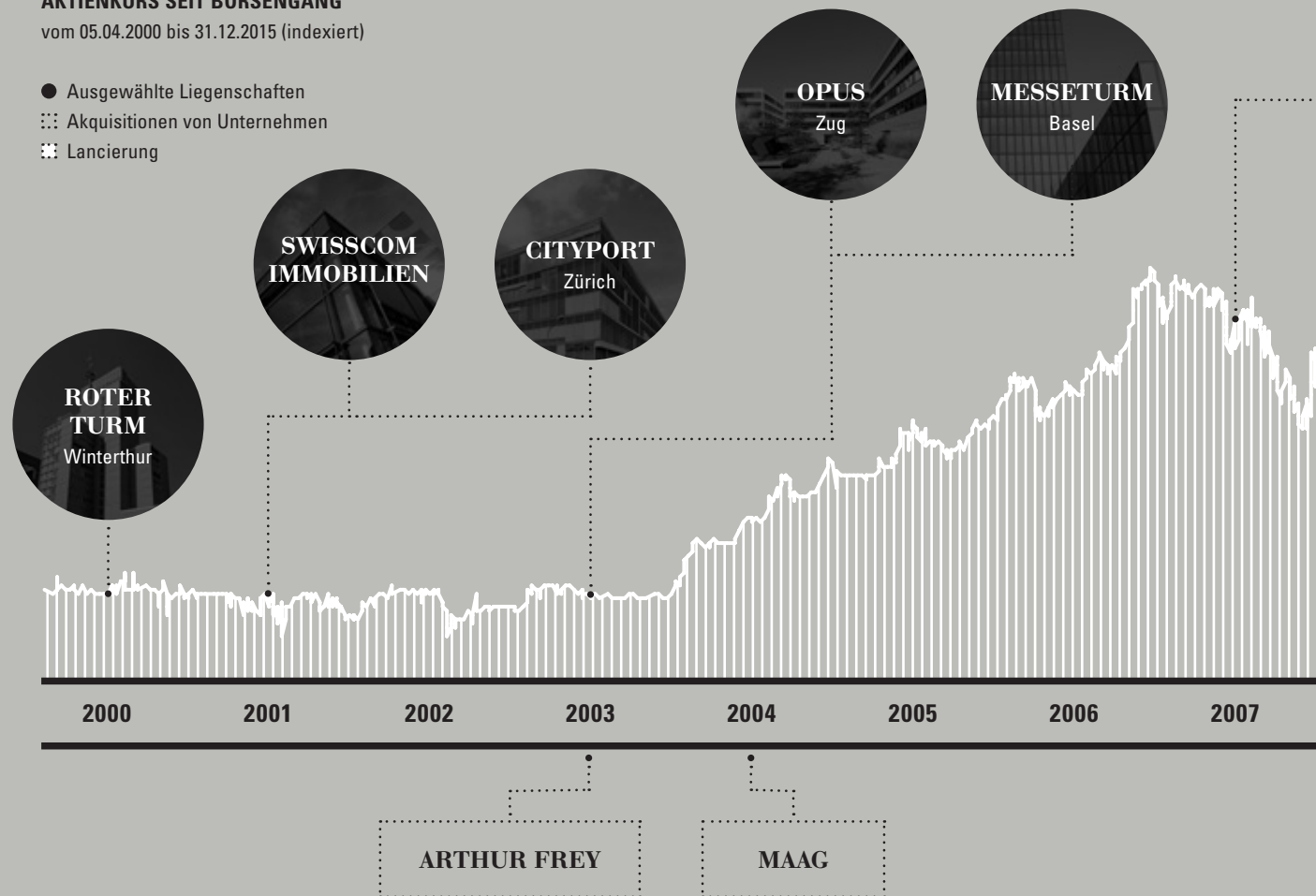
07

ERFOLGSGESCHICHTE

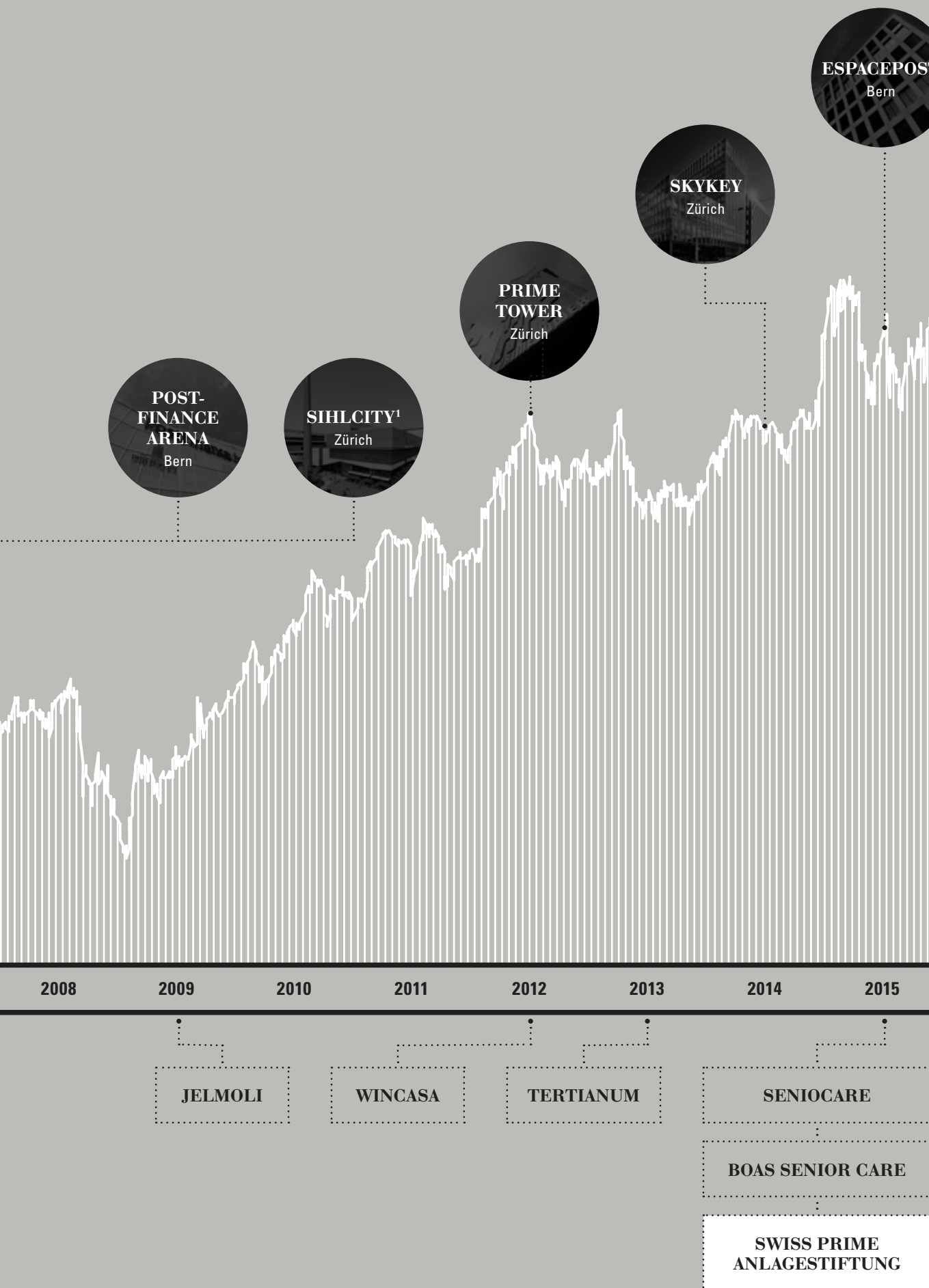
Seit der Kotierung an der Schweizer Börse im Jahr 2000 ist der Aktienkurs der Swiss Prime Site AG das beste Zeugnis für das tägliche Bestreben, basierend auf einer nachhaltigen Wertschöpfung für die Aktionäre eine attraktive Performance zu erzielen. Die Kursentwicklung ist eng verknüpft mit der Erreichung wichtiger Meilensteine, stringent umgesetzter anorganischer Wachstumsmöglichkeiten und dem sukzessiven Aufbau eines erstklassigen und ertragsstarken Immobilienportfolios. Die Ergänzung des Geschäftsmodells mit immobiliennahen Geschäftsfeldern hat zur Ertrags- und Risikodiversifizierung beigetragen und den Erfolg nachhaltig gestützt.

AKTIENKURS SEIT BÖRSENGANG vom 05.04.2000 bis 31.12.2015 (indexiert)

- Ausgewählte Liegenschaften
- ⋮ Akquisitionen von Unternehmen
- ⊠ Lancierung



¹ Anteil Swiss Prime Site 24.2%



„Erfolge sind nie absolut garantiert. Man muss die relevanten Fakten kennen und die richtigen Schlüsse daraus ziehen.“

MARKUS GRAF

Chief Executive Officer der Swiss Prime Site AG bis 31.12.2015

Wann und wie wurde der Grundstein für die Swiss Prime Site AG gelegt?

Den Startpunkt bildete die Gründung der ersten spezialisierten Immobilieninvestmentgesellschaft der Schweiz im Jahr 1999. Unser Ansatz war das Immobilienpicking. Wir kauften damals fast nur einzelne Immobilien oder Immobilienprojekte. Die Auswahl war gross, die Preise moderat.

Konnten Sie sich damals schon vorstellen, dass es eine solche Erfolgsgeschichte wird?

Ich habe immer an die Anlageklasse Immobilien und an das Geschäftsmodell von Swiss Prime Site geglaubt. Wann sich der Erfolg schlussendlich einstellen würde, war jedoch nicht so genau absehbar. Immobilieninvestitionen sind bekanntlich ein langfristiges Geschäft. Der Erfolg war aber schnell da.

Was war für Sie der grösste Erfolg in der Geschichte der Swiss Prime Site AG?

Es gibt nicht den einen Erfolg. Vielmehr ist es die Summe der Erfolge, welche die Entwicklung der Swiss Prime Site AG zu einer nachhaltig erfolgreichen Geschichte macht. Der Kauf des Swisscom-Immobilienportfolios sowie die Übernahmen von Maag, Jelmoli, Wincasa und Tertianum waren sicher ganz wichtige Kapitel. Unter den einzelnen Liegenschaften möchte ich Sihlcity, den Prime Tower, den Messeturm und EspacePost als Erfolgsprojekte besonders hervorheben.

Was ist Ihrer Meinung nach der Schlüssel zum Erfolg?

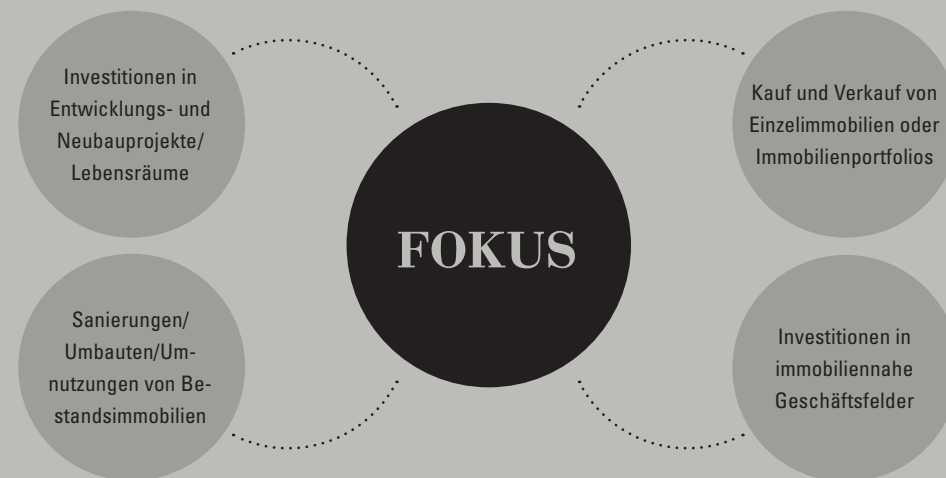
Erfolge sind nie absolut garantiert. Man muss die relevanten Fakten kennen und die richtigen Schlüsse daraus ziehen. Dazu braucht es viel Erfahrung und Weitsicht, aber auch innovative Ideen und den Willen, Trends zu setzen, den Mitbewerbern voraus zu sein und für seine Projekte einzustehen.





STRATEGIE

Der strategische Fokus von Swiss Prime Site liegt auf Investitionen in Schweizer Qualitätsimmobilien mit hohem Renditepotenzial sowie langfristigen Wachstums- und Wertsteigerungsmöglichkeiten. Die Akquisitionen folgen strengen Anlagekriterien. Investitionen in immobiliennahe Geschäftsfelder runden den strategischen Fokus ab.



FOKUSSIERUNG AUF IMMOBILIENKOMPETENZEN

- > Portfoliomanagement
- > Asset Management
- > Immobilienkäufe und -verkäufe
- > Immobilienentwicklung/Entwicklung von Lebensräumen
- > Baurealisierung (Steuerung)
- > Finanzen und Controlling
- > Geschäftsfeldmanagement
- > Transaktionsmanagement
- > Immobilienresearch

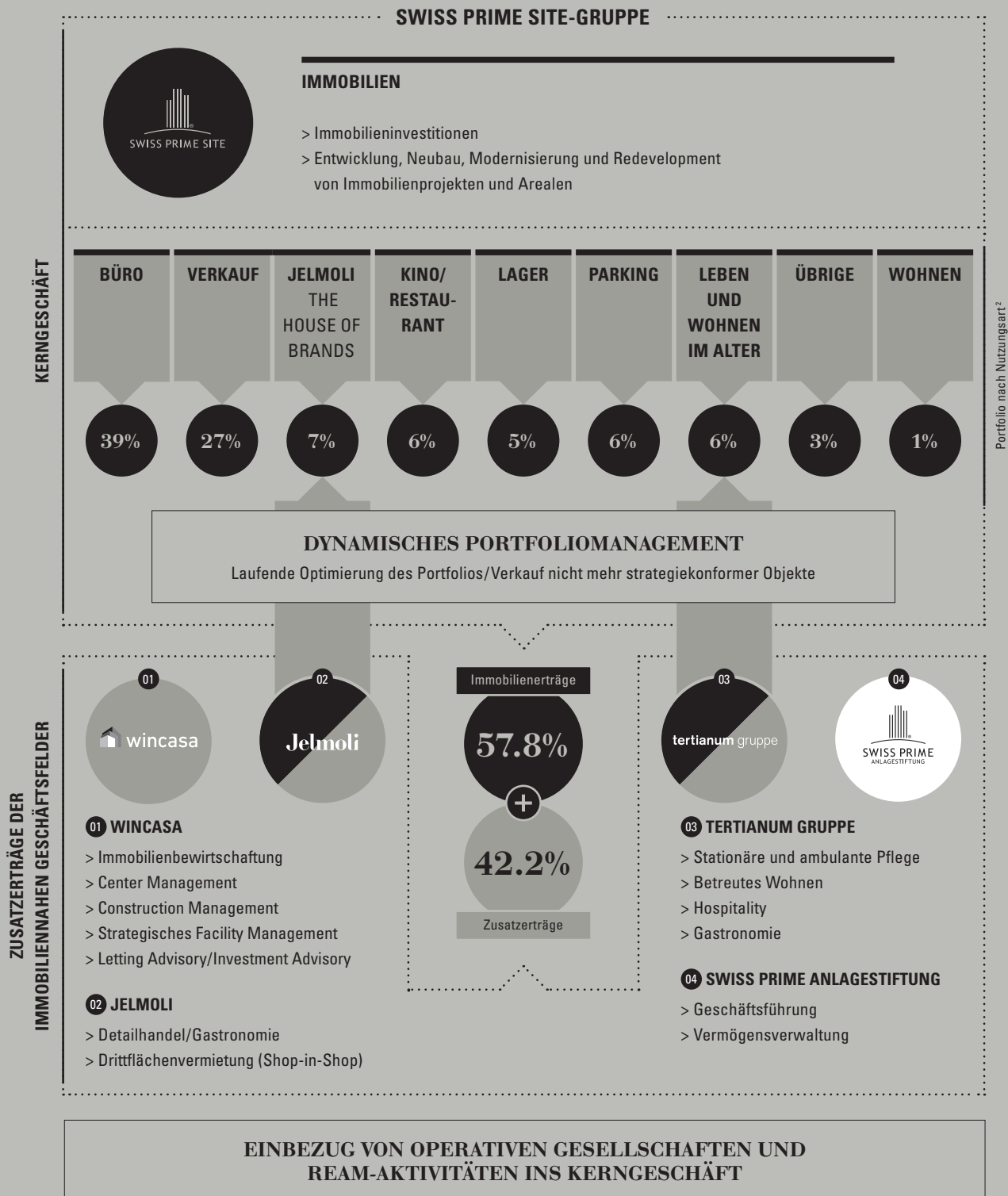
OUTSOURCING VON UNTERSTÜTZENDEN IMMOBILIENAKTIVITÄTEN

- > Baurealisierung
- > Anlagen-/Facility Management
- > Property Asset Management
- > Bautreuhand
- > Immobilienbewertungen
- > Makroökonomische Analysen

Die Strategie von Swiss Prime Site basiert auf Investitionen in erstklassig gelegene Qualitätsliegenschaften, hauptsächlich mit kommerziell genutzten Flächen, sowie auf Projektentwicklungen. Der Anlagefokus liegt auf Objekten und Projekten mit nachhaltig attraktiven Renditen und langfristigem Wertsteigerungspotenzial. Das Immobilienportfolio wird aktiv geführt. Ergänzend operiert Swiss Prime Site in immobiliennahen Geschäftsfeldern zur Stärkung und Verbreiterung der Ertragsbasis sowie zur Streuung der Risiken.

GESCHÄFTSMODELL

Das innovative Geschäftsmodell von Swiss Prime Site ist auf eine nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtet. Die hohe Ertragskontinuität basiert auf Immobilienenerträgen aus dem Kerngeschäft mit Immobilien, den Zusatzerträgen aus den operativen Gruppengesellschaften und den REAM¹-Aktivitäten.

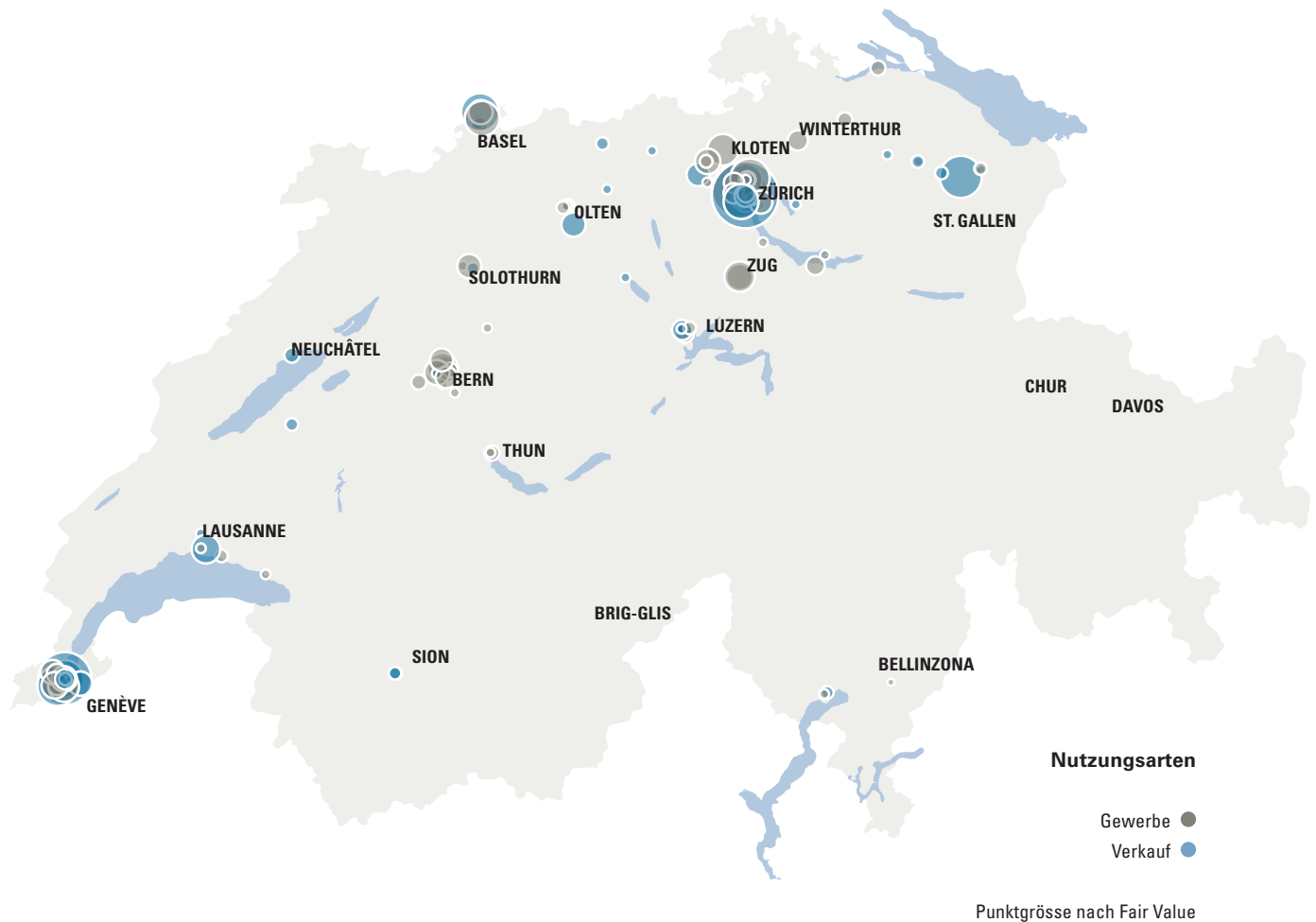




..... IMMOBILIENPORTFOLIO

IMMO BILIEN PORT FOLIO

ÜBERSICHT UND KENNZAHLEN



REGION ZÜRICH

Fair Value	CHF 3 788 Mio.
Vermietungserlöse	CHF 154 Mio.
Rendite	3.7%
Nutzfläche	473 549 m ²
Leerstandsquote	5.8%

REGION BERN

Fair Value	CHF 834 Mio.
Vermietungserlöse	CHF 44 Mio.
Rendite	4.5%
Nutzfläche	224 693 m ²
Leerstandsquote	3.4%

REGION GENÈVE

Fair Value	CHF 2 139 Mio.
Vermietungserlöse	CHF 91 Mio.
Rendite	3.5%
Nutzfläche	247 447 m ²
Leerstandsquote	6.0%

NORDWESTSCHWEIZ

Fair Value	CHF 1 371 Mio.
Vermietungserlöse	CHF 74 Mio.
Rendite	4.0%
Nutzfläche	283 998 m ²
Leerstandsquote	12.4%

Sicht Geschäftsfeld Immobilien, ohne Drittmieten aus eigenen und zugemieteten Betriebsliegenschaften

ECKDATEN

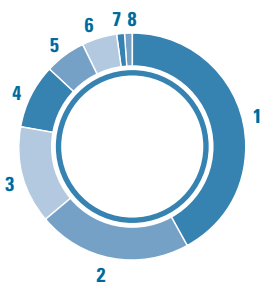
	Angaben in	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung zum Vorjahr in %
Immobilienportfolio zum Fair Value	CHF Mio.	8 165.1	8 600.3	9 339.5	9 785.0	9 686.6	-1.0
davon im Bau	CHF Mio.	96.9	210.5	518.4	327.1	346.7	6.0
Anzahl Liegenschaften	Anzahl	186	188	193	190	182	-4.2
davon Neubauprojekte	Anzahl	3	5	7	6	4	-33.3
Vermietbare Fläche ¹	m ²	1 421 472	1 492 442	1 525 493	1 620 131	1 455 126	-10.2
Ertrag aus Vermietung (Gruppe)	CHF Mio.	410.8	408.8	420.1	443.1	445.9	0.6
Leerstandsquote	%	4.6	5.0	6.4	6.6	6.7	1.5
Nettoobjektrendite	%	4.8	4.5	4.2	4.1	3.9	-4.9

¹ Ohne Parkplätze/Einstellplätze

PORTFOLIO NACH REGIONEN

Basis: Fair Value per 31.12.2015

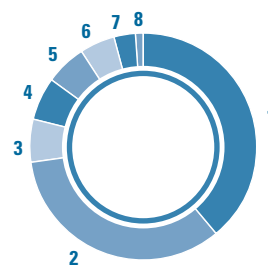
1 Zürich	42%	[42%]
2 Genf	22%	[21%]
3 Nordwestschweiz	14%	[15%]
4 Bern	9%	[9%]
5 Ostschweiz	6%	[6%]
6 Innerschweiz	5%	[5%]
7 Südschweiz	1%	[1%]
8 Westschweiz	1%	[1%]



PORTFOLIO NACH NUTZUNGSARTEN¹

Basis: Nettomietenertrag per 31.12.2015

1 Büro	39%	[40%]
2 Verkauf	34%	[32%]
3 Leben und Wohnen im Alter	6%	[5%]
4 Kino/Restaurant	6%	[6%]
5 Parking	6%	[6%]
6 Lager	5%	[6%]
7 Übrige	3%	[4%]
8 Wohnen	1%	[1%]

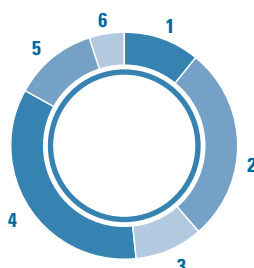


¹ Geschäftsfeld Immobilien

MIETFLÄCHE NACH ALTERSKATEGORIEN¹

(Bau-/Sanierungsjahr)

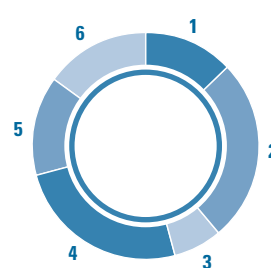
1 2011–2015	11%
2 2001–2010	28%
3 1991–2000	10%
4 1951–1990	34%
5 1901–1950	12%
6 Älter als 1900	5%



FAIR VALUE NACH ALTERSKATEGORIEN¹

(Bau-/Sanierungsjahr)

1 2011–2015	13%
2 2001–2010	26%
3 1991–2000	7%
4 1951–1990	25%
5 1901–1950	14%
6 Älter als 1900	15%



¹ Ohne Entwicklungsliegenschaften, Liegenschaften im Bau und Bauland





KURZBESCHRIEB

Der Premium Department Store Jelmoli – The House of Brands gehört seit der Übernahme der Jelmoli AG im Jahr 2009 zum Immobilienportfolio von Swiss Prime Site und ist mit seiner Lage im Kreis 1 nur wenige Minuten von Paradeplatz und Hauptbahnhof entfernt. Das Objekt ist eine der Topliegenschaften des Immobilienportfolios und weit über die Landesgrenzen hinaus bekannt. Es begeistert auf acht Stockwerken mit einem Sortiment von rund zwei Millionen Artikeln der weltweit angesagtesten Topmarken. Umfassende Serviceleistungen runden das einmalige Angebotsspektrum ab.

Das prestigeträchtige Gebäude aus dem Jahr 1898 wurde mehrfach teilsaniert und modernisiert. Ende 2014 wurde ein neuer Food Market als Zürichs exklusive Adresse für feinste Genüsse eröffnet – ein schweizweit einzigartiges Highlight bildet der Käse-Humidor. 2015 wurde der Living-Bereich erweitert und zusätzlich ein hochwertiges Premiumangebot rund um Wohnaccessoires und erstklassige Lifestyleprodukte geschaffen.

01 Jelmoli – The House of Brands, von der Zürcher Bahnhofstrasse aus gesehen

03 Jelmoli, das sind acht Stockwerke mit über zwei Millionen Artikeln der angesagtesten Topmarken der Welt

02 Morten Jensen auf der Verkaufsfläche bei der Arbeit

04 Im 2014 eröffneten Food Market finden sich Köstlichkeiten aus der ganzen Welt – direkt zum Geniessen oder für den Einkauf

DATEN UND FAKTEN

FAIR VALUE
in CHF Mio.

807

NUTZFLÄCHE
in m²

36 771

Adresse	Jelmoli – The House of Brands, Seidengasse 1, Zürich
Fair Value	CHF 807 Mio.
Baujahr	1898/2010 Teilsanierung
Nutzfläche	36 771 m ²
Mitarbeitende	585
Nutzung	Premium Department Store

NACHHALTIGKEIT

Das Traditionshaus wird laufend an die neuesten energetischen Anforderungen angepasst. 2016 werden alle Glühbirnen ausgewechselt und durch LED-Leuchten ersetzt. Zudem wird eine umfangreiche Fassadenrenovation mit zusätzlichen isolierenden Massnahmen umgesetzt werden. Die Renovation wird den Energieverbrauch des Hauses gesamthaft nachhaltig reduzieren.

JELMOLI – THE HOUSE OF BRANDS, ZÜRICH

“Jelmoli ist für mich wie eine Familie.”

MORTEN JENSEN

Leiter Facility Management
und Ladenbau, Jelmoli AG





KURZBESCHRIEB

Mit seiner Lage direkt an den Gleisen vor den Toren Berns ist das Gebäude verkehrstechnisch bestens erschlossen. Grosszügig dimensionierte Lichthöfe, welche durch die einladende Eingangshalle verbunden sind, verleihen dem Gebäude ein offenes und grosszügiges Flair.

Mitte 2015 sind die Mitarbeitenden der Schweizerischen Post in ihren neuen Hauptsitz in Bern-Wankdorf eingezogen. Das Dienstleistungsgebäude EspacePost zeichnet sich durch eine sehr hohe Flächeneffizienz aus. Mit rund 34 000 m² Nutzfläche auf acht Ober- und zwei Untergeschossen bietet es Platz für insgesamt ca. 2 000 Arbeitsplätze. Neben einem repräsentativen Konferenzzentrum im ersten Stockwerk beherbergt EspacePost ein Personalrestaurant im Erdgeschoss mit Kapazitäten für 450 Personen.

01 Blick über die grosszügige Empfangshalle mit zwei Lichthöfen

03 Kurzbesprechung im «Aquarium», einem Sitzungszimmer nach dem New Work-Ansatz

02 Das Gebäude im Berner Wankdorf-Quartier ist einer der neuesten Bausteine im Portfolio von Swiss Prime Site

04 Der New Work-Ansatz bietet unterschiedliche Raummodule und Arbeitsmöglichkeiten

DATEN UND FAKTEN

FAIR VALUE
in CHF Mio.

165

NUTZFLÄCHE
in m²

33 650

Adresse	Wankdorfallee 4, Bern
Fair Value	CHF 165 Mio.
Baujahr	2014
Nutzfläche	33 650 m ²
Mitarbeitende	ca. 2 000
Nutzung	Geschäftshaus

NACHHALTIGKEIT

EspacePost hat als erste Büroliegenschaft der Schweiz das internationale DGNB-Zertifikat (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) in Gold und das Gütesiegel der SGNI (Schweizerische Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft) erhalten. Damit erfüllt EspacePost die höchsten und umfassendsten Nachhaltigkeitsanforderungen.

ESPACEPOST, BERN

„Ich arbeite gerne in diesem modernen Gebäude und schätze die kurzen Wege für den Austausch mit anderen Abteilungen.“

NICOLE SCHMID

Immobilienbewirtherin
Die Schweizerische Post AG





KURZBESCHRIEB

Das Einkaufs- und Freizeitzentrum La Praille, ein Centre Commercial & de Loisirs (CCL) in Grand-Lancy bei Genf, bietet auf 36 000 m² ein reichhaltiges Angebot: 65 Geschäfte, ein Multiplexkino, ein Bowling Center mit 26 Bahnen, den Kinderhort «Orchestra Land», einen Fitness- und Wellnessclub, 960 Innenparkplätze, mehr als zehn Restaurants und Selbstbedienungstheken, unzählige Dienstleistungen sowie ein Hotel und ein Sportstadion in direkter Nachbarschaft.

01 Der einladende Haupteingang zum Einkaufs- und Freizeitzentrum

04 Yvan Meyer auf einem seiner täglichen Rundgänge

02 Yvan Meier genießt in einem der zehn Restaurants seinen Kaffee

05 Das Center ist unterteilt in eine Verkaufs- und eine Unterhaltungsebene

03 Das Angebot umfasst Shopping, Fitness, Entertainment und Kino auf über 36 000 m² unter einem Dach

DATEN UND FAKTEN

FAIR VALUE
in CHF Mio.

273

NUTZFLÄCHE
in m²

36 095

Adresse	Route des Jeunes 10/CCL La Praille, Grand-Lancy
Fair Value	CHF 273 Mio.
Baujahr	2002
Nutzfläche	36 095 m ²
Mitarbeitende	34
Nutzung	Urban Entertainment Center

NACHHALTIGKEIT

Das Nachhaltigkeits-Highlight bildet die Fotovoltaikanlage auf dem Dach des Zentrums, welche als Teil der zukunftsorientierten Objektstrategie per Ende 2012 in Betrieb genommen wurde. Aufgrund positiver Erfahrungen mit der Anlage wurde diese 2015 ausgebaut und diente zudem als Vorlage für die Realisierung der grössten Fotovoltaikanlage der Schweiz in Zuchwil. La Praille ist ausserdem sehr gut an das öffentliche Verkehrsnetz angeschlossen, was den Strassenverkehr deutlich entlastet.

LA PRAILLE, GENÈVE

„Um ein solches Gebäude möglichst nah zu erleben, muss man es begehen, es schätzen und sich mit ihm identifizieren können.“

YVAN MEYER

Centerleiter Einkaufs- und
Freizeitcenter La Praille, Grand-Lancy





KURZBESCHRIEB

Die Tertianum Gruppe hat mit dem Seniorenzentrum Bubenholz den ersten nach dem Vitadomo-Konzept ausgerichteten Neubau realisiert. Das Seniorenzentrum umfasst 59 helle, hindernisfreie Wohnungen, ein Pflegewohnhaus mit 43 Betten sowie ein öffentliches Bistro/Restaurant. Ergänzt wird das Angebot durch einen Gymnastikraum, einen Coiffeursalon, einen Mehrzwecksaal und eine TCM-Praxis (Traditionelle Chinesische Medizin). Die ansprechende Parkanlage sowie der zentrale Innenhof bieten den Gästen und Besuchern zahlreiche sonnige und schattige Sitzgelegenheiten.

01 Das Vitadomo Seniorenzentrum befindet sich ganz in der Nähe des Stadtzentrums von Opfikon/ Glattbrugg

04 Der Wohntrakt (rechts) umfasst 59 hindernisfreie Wohnungen, links im Bild das Pflegewohnhaus mit 43 Betten

02 Rita Regli im Wohnzimmer ihrer geräumigen 1½-Zimmer-Wohnung

05 Einer von Rita Reglis Lieblingsplätzen: Das gemütliche Bistro lässt keine Wünsche offen

03 Das Vitadomo Bubenholz bietet grosszügig gestaltete gemeinnützige Räumlichkeiten

DATEN UND FAKTEN

FAIR VALUE
in CHF Mio.

43

NUTZFLÄCHE
in m²

10 802

Adresse	Müllackerstrasse 2, 4/Bubenholz, Opfikon
Fair Value	CHF 43 Mio.
Baujahr	2015
Nutzfläche	10 802 m ²
Mitarbeitende	42
Nutzung	Leben und Wohnen im Alter

NACHHALTIGKEIT

Das Vitadomo Bubenholz ist als ökologisches Gebäude mit kontrollierter Wohnungslüftung konzipiert. Bei der Materialisierung wurden besonders hochwertige Materialien verwendet – beispielsweise im Erdgeschoss ein Natursteinboden und generell viele Holzelemente. Die Fassadenelemente sind komplett austauschbar, somit können allfällige Schäden effizient und kostengünstig behoben werden.

VITADOMO BUBENHOLZ, OPFIKON

„Im Vitadomo Bubenholz fühle ich mich so richtig zu Hause.“

RITA REGLI

Bewohnerin im Vitadomo
Bubenholz, Opfikon



ENTWICKLUNGSPROJEKTE



ETZELGUT, ZÜRICH

Etzelstrasse 14

Die Liegenschaft befindet sich in Zürich-Wollishofen unweit des bestehenden Quartiers Morgental. Das dortige Altersheim wird abgebrochen und durch einen Neubau für ein Pflegeheim ersetzt. Dadurch kann die Infrastruktur gemäss den neusten Vorschriften erstellt und das Grundstück optimal ausgenutzt werden.

Investitionsvolumen	ca. CHF 13 Mio.
Projektidee	Ersatzneubau
Nutzfläche	2 287 m ²
Nutzung	Pflegeheim
Geplante Realisation	2016–2017



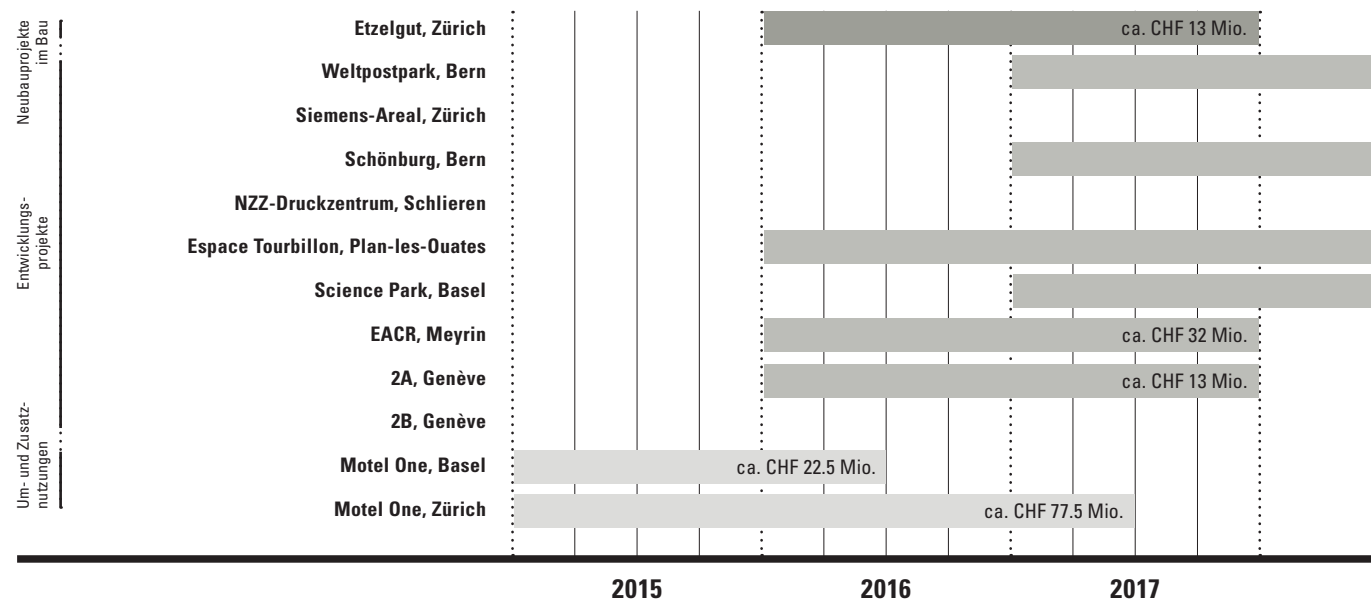
WELTPOSTPARK, BERN

Weltpoststrasse 1–3, Weltpostpark

Eine städtebaulich hochwertige Wohnüberbauung mit ca. 170 Wohnungen. Zu je einem Drittel werden Stockwerkeigentumswohnungen, Mietwohnungen und preisgünstiges Wohnen realisiert. Die Überbauungsordnung ist in Erarbeitung, eine Volksabstimmung folgt 2016.

Investitionsvolumen	ca. CHF 74 Mio.
Projektidee	Wohnüberbauung (Baurechtsparzelle)
Nutzfläche	14 200 m ²
Nutzung	Wohnen, wenig Gewerbe
Geplante Realisation	2017–2019

PROJEKTPipeline¹



¹ Schätzungen der Swiss Prime Site AG

² Nur in diesem Bericht erwähnte Entwicklungsprojekte

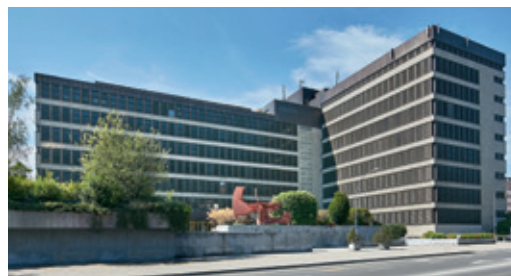


SIEMENS-AREAL, ZÜRICH

Albisriederstrasse 203

Das Siemens-Areal mit 22 745 m² Grundstücksfläche ist seit 2014 im Besitz von Swiss Prime Site. In direkter Umgebung zu den Bestandsbauten wird ein innovatives Dienstleistungsgebäude für Dienstleister, Kreativunternehmen und Betriebe des produzierenden Gewerbes entwickelt.

Investitionsvolumen	ca. CHF 90 Mio.
Projektidee	Neubau
Nutzfläche	ca. 20 000 m ²
Nutzung	Flexibel (Dienstleistung & Gewerbe)
Geplante Realisation	2018–2019



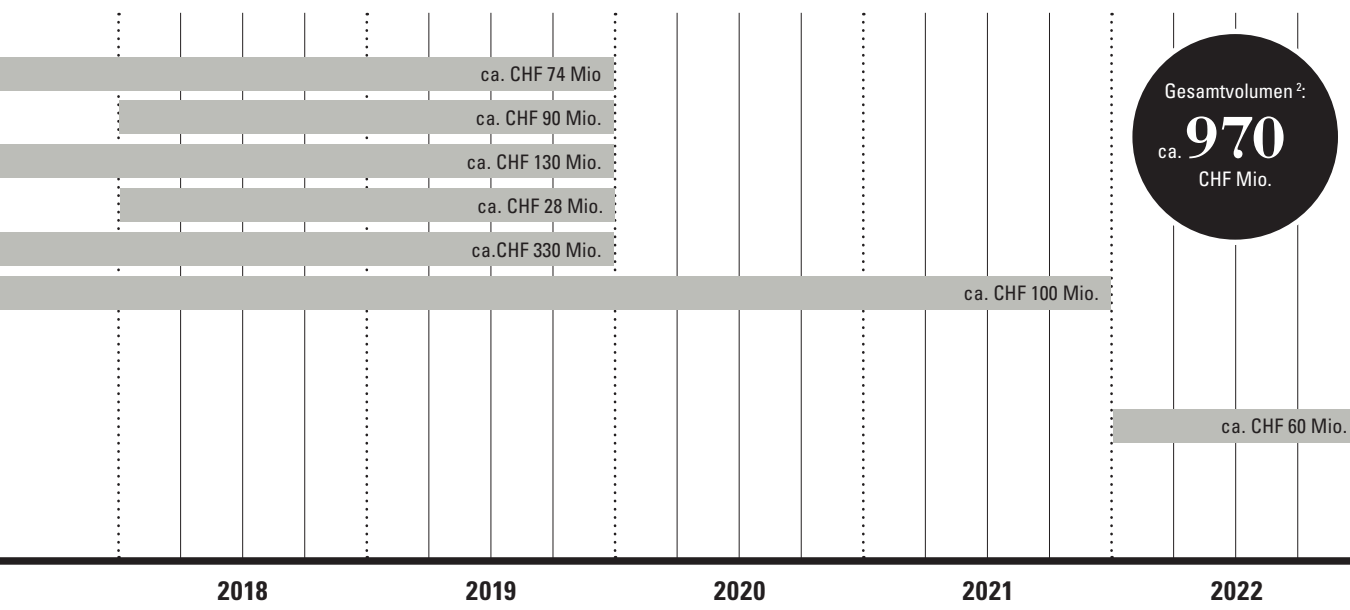
SCHÖNBURG, BERN

Viktoriastrasse 21

Umbau eines optimal gelegenen Bürokomplexes an einmaliger Aussichtslage über Bern zu einem gehobenen Wohngebäude mit einem nordseitigen Hotelflügel. Die Baubewilligung ist per Ende 2016 geplant; keine Umzonung ist erforderlich.

Investitionsvolumen	ca. CHF 130 Mio.
Projektidee	Grossumnutzung zu Wohngebäude
Nutzfläche	23 900 m ² oberirdisch
Nutzung	Wohnen, Büro oder Hotel, wenig Retail
Geplante Realisation	2017–2019

PROJEKTPipeline¹





NZZ-DRUCKZENTRUM, SCHLIEREN

Zürcherstrasse 39

Für das ehemalige Druckzentrum der NZZ wird ein innovatives Konzept für ein Urban Education Center entwickelt. Das Konzept umfasst Infrastruktur für Aus- und Weiterbildung, Wissenstransfer, Forschung und Entwicklung, Coworking Spaces, Räume für das Gemeinwesen, Sport und Kultur. Dabei soll die Gebäudestruktur weitestgehend erhalten bleiben.

Investitionsvolumen	ca. CHF 28 Mio.
Projektidee	Umnutzung, evtl. Ergänzungsbauten
Nutzfläche	24 700 m ²
Nutzung	Urban Education Center
Geplante Realisation	2018–2019

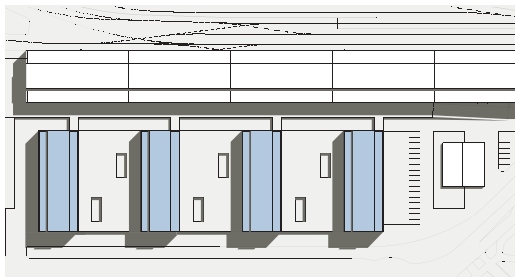


ESPACE TOURBILLON, PLAN-LES-OUATES

Chemin des Aulx

Realisierung eines multifunktionalen, modularen Industrie- und Gewerbestraßens mit leistungsfähiger LKW-Logistik in zwei Grossetappen. Die Baubewilligung ist erteilt und die TU-Submission in Vorbereitung.

Investitionsvolumen	ca. CHF 330 Mio.
Projektidee	Gewerbepjekt auf eigenem Bauland
Nutzfläche	67 200 m ² oberirdisch
Nutzung	Gewerbe, Industrie, Dienstleistung
Geplante Realisation	2016–2019



SCIENCE PARK, BASEL

Hochbergerstrasse 60

Das gesamte Grundstück weist eine Fläche von 22 863 m² auf. Die Liegenschaft ist Teil des Areals Business Parks in Kleinbasel West und ist infrastrukturell bestens erschlossen. Auf der Nutzungsreserve vor dem bestehenden Business Park können weitere 22 000 m² Dienstleistungsfläche realisiert werden. In den nächsten Jahren soll die Realisierung etappenweise erfolgen.

Investitionsvolumen	ca. CHF 100 Mio.
Projektidee	Erweiterung Science Park
Nutzfläche	ca. 22 000 m ²
Nutzung	Labor/Gewerbe
Geplante Realisation	2017–2021



EACR, MEYRIN

Avenue de Mategnin

Ende 2015 hat Swiss Prime Site 100% der Aktiengesellschaft EACR übernommen. Auf einer zentralen Parzelle in der Industriezone von Meyrin, in direkter Nähe zum Flughafen Genf, entwickelt Swiss Prime Site ein Retail- und Gewerbezentrum bis Ende 2017. Während der Projektentwicklung konnten bereits Mietverträge für alle Retailflächen mit namhaften Mietern abgeschlossen werden.

Investitionsvolumen	ca. CHF 32 Mio.
Projektidee	Neubau
Nutzfläche	2 287 m ²
Nutzung	Geschäftshaus
Geplante Realisation	2016–2017



2A, GENÈVE

Route de Pré-Bois 16

In direkter Nähe des Genfer Flughafens, an der Route de Pré-Bois, entwickelt Swiss Prime Site ein modernes Bürogebäude mit sieben Geschossen im Minergie®-Standard. Die hellen und flexiblen Räumlichkeiten werden schlüsselfertig angeboten und eignen sich besonders gut für KMUs, welche einen repräsentativen Standort in einer attraktiven und optimal erschlossenen Lage suchen.

Investitionsvolumen	ca. CHF 13 Mio.
Projektidee	Ersatzneubau
Nutzfläche	2 630 m ²
Nutzung	Geschäftshaus
Geplante Realisation	2016–2017



2B, GENÈVE

Route de Pré-Bois

In bester infrastrukturell erschlossener Lage besitzt Swiss Prime Site Bauparzellen von ca. 9 000 m². Gemeinsam mit den benachbarten Grundeigentümern soll die Bebaubarkeit herbeigeführt werden, sodass nach 2020 Projekte für Retail- und Dienstleistungsgebäude sowie Hotels entstehen können, wobei Wohnungen ausgeschlossen sind.

Investitionsvolumen	ca. CHF 60 Mio.
Projektidee	Kommerzielle Grossüberbauung
Nutzfläche	40 000–60 000 m ²
Nutzung	Dienstleistungen, Retail, Hotel, Piscine
Geplante Realisation	2022 oder später



MOTEL ONE, BASEL

Freie Strasse 68

Redevelopment einer Büroliegenschaft an der Freie Strasse 68 zu einem Hotel. Das Hotel wird 147 Zimmer umfassen und mit erstklassigem Design zu vorteilhaften Preisen aufwarten. Neuer Mieter in der zentralen Lage im Herzen von Basel wird Motel One, eine erfolgreiche Budget Design-Hotelmarke.

Investitionsvolumen	ca. CHF 22.5 Mio.
Projektidee	Umnutzung zum Hotel
Nutzfläche	ca. 4 200 m ²
Nutzung	Hotel
Geplante Realisation	2015–2016



MOTEL ONE, ZÜRICH

Brandschenkestrasse 25

Redevelopment einer Büroliegenschaft an der Brandschenkestrasse 25 zu einem Hotel. Fünf Minuten von der Bahnhofstrasse und dem Paradeplatz entfernt, in bester Stadtlage, wird das Hotel ca. 400 Zimmer umfassen und mit erstklassigem Design zu vorteilhaften Preisen aufwarten. Motel One, eine erfolgreiche Budget Design-Hotelmarke, wird ab Sommer 2017 das Hotel betreiben.

Investitionsvolumen	ca. CHF 77.5 Mio.
Projektidee	Umnutzung zum Hotel
Nutzfläche	ca. 13 000 m ²
Nutzung	Hotel
Geplante Realisation	2015–2017



..... LAGEBERICHT

LAGE BE RICHT

UMFELD UND EINFLUSSFAKTOREN

Die schweizerische Wirtschaft präsentierte sich 2015 in einer verhältnismässig soliden Verfassung. Davon profitierte auch der Immobilienmarkt, der die bereits im Vorjahr eingeleitete weiche Landung fortsetzte. Den negativen Einflussfaktoren konnte sich Swiss Prime Site dank ihres Fokus auf Qualitätsimmobilien und ihrer erweiterten Ertragsbasis entziehen.

WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

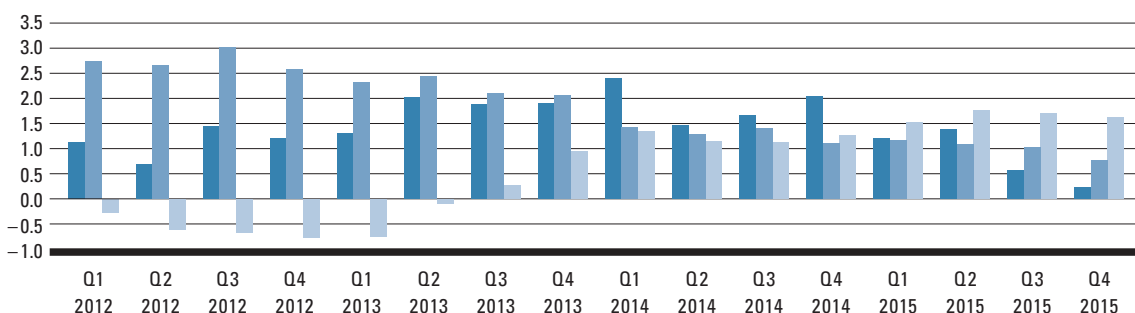
Die wirtschaftliche Entwicklung war 2015 geprägt von der schlagartigen Aufwertung des Schweizer Francs, ausgelöst durch die Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich deutlich, war aber 2015 positiv. Gestützt durch die hohe Zuwanderung blieb der private Konsum weiterhin eine wichtige Stütze des Wirtschaftswachstums. Die realen Konsumausgaben der Privathaushalte wuchsen um über 1% im Vergleich zum Vorjahr. Die Einzelhandelsverkäufe sanken dagegen real um über 3%. Diese Entwicklung bedeutete eine weitere Verschlechterung des ohnehin schon schwierigen Umfelds für Retailer in der Schweiz. Der Arbeitsmarkt hingegen blieb stabil, die Arbeitslosenquote stieg nur geringfügig an.

Aufgrund der engen wirtschaftlichen Verflechtung und der intensiven Handelsbeziehungen mit der EU wirkt sich auch die europäische Konjunktur auf den Schweizer Immobilienmarkt aus, wenn auch nur indirekt und mit verzögerter Wirkung. Die wirtschaftliche Erholung in der Eurozone im Laufe des Jahres 2015 führte dazu, dass das Schweizer Wirtschaftswachstum nicht noch weiter zurückfiel. Insbesondere ehemalige Euro-Krisenstaaten wie Spanien, Italien, Irland und Portugal fanden wieder zu einem stärkeren Wirtschaftswachstum zurück.

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Entwicklung der Immobilienwerte war die Verstärkung des Negativzinsumfelds in der Schweiz. Da immer mehr Anleihen negativ verzinst werden, rücken Immobilien noch stärker in den Fokus der Anleger.

WACHSTUMSRATEN IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

in %



■ Bruttoinlandprodukt Schweiz ■ Privater Konsum in der Schweiz ■ Bruttoinlandprodukt EU-15-Länder

Quelle: Credit Suisse

EINFLUSSFAKTOREN UND AUSWIRKUNGEN

IMMOBILIEN

IMMOBILIENINVESTITIONEN

Büroflächen

- > Abschwächung der Flächenexpansionsdynamik
- > Anstieg von Leerständen bei ineffizienten Flächen
- > Zurückhaltende wirtschaftliche Entwicklung führt zu einer schwächeren Flächennachfrage
- > Mietpreise bleiben weiter unter Druck
- > Leerstandsmanagement wird zum zentralen Thema
- > Zunahme von Redvelopments, Modernisierungen und Umbauten
- > A-Lagen werden weiterhin gefragt bleiben

Verkaufsflächen

- > Einkaufstourismus bleibt auf hohem Niveau bestehen, womit grenznahe Regionen unter Druck bleiben
- > Sinkende Mietpreise
- > B- und C-Lagen haben einen zunehmend schwereren Stand
- > Robuste Nachfrage nach Flächen in modernen, gut gelegenen Einkaufszentren
- > A-Lagen an erstklassigen Innenstadtlagen bleiben attraktiv

IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN

- > Fortschreitender Trend zum Outsourcing des Gebäudemanagements
- > Steigende Nachfrage nach Immobilienbewirtschaftung, Facility Management und weiteren Beratungsdienstleistungen aus einer Hand
- > Zunehmende Digitalisierung der Branche
- > Konsolidierungstrend setzt sich fort, d. h. Fusionen kleinerer Firmen, Vordringen internationaler Grossanbieter
- > Big Data bietet Wachstumschancen
- > «War for Talents» intensiviert sich weiter

RETAIL

- > Stagnierende Detailhandelsumsätze (Non-Food)
- > Bevölkerungswachstum und Konsumentenstimmung sind rückläufig
- > Zunehmende Bedeutung des Onlinehandels und grenznahen Einkaufstourismus
- > Wettbewerbsintensität bleibt hoch
- > Frequenzrückgänge in Städten
- > Strategische Wachstumsfelder wie E-Commerce bieten Umsatzpotenzial

LEBEN UND WOHNEN IM ALTER

- > Steigende Nachfrage aufgrund der zunehmenden Alterung der Gesellschaft
- > Fokus auf zentrale, gut erschlossene Lagen
- > Steigende Nachfrage nach Wohnangeboten mit bezahlbaren Zusatzdienstleistungen (z. B. Vitadomo, Marke der Tertianum Gruppe)
- > Trend zu geräumigen, altersgerechten 2½-Zimmer-Wohnungen für Alleinstehende bzw. 3½-Zimmer-Wohnungen für Paare
- > Zunehmende Regulierungsdichte und restriktivere Bewilligungspraxis
- > Voranschreitender Konsolidierungsprozess
- > Revision der Langzeitpflege-Finanzierung
- > Finanzierungsprobleme bei Gemeinden schaffen Potenzial für Private Public Partnership-(PPP) Modelle

KAPITALMARKT

Swiss Prime Site ist seit April 2000 an der SIX Swiss Exchange kotiert und weist per Bilanzstichtag eine Börsenkapitalisierung von rund CHF 5.5 Mrd. sowie eine durchschnittliche jährliche Performance von 7.6% seit dem Börsengang auf.

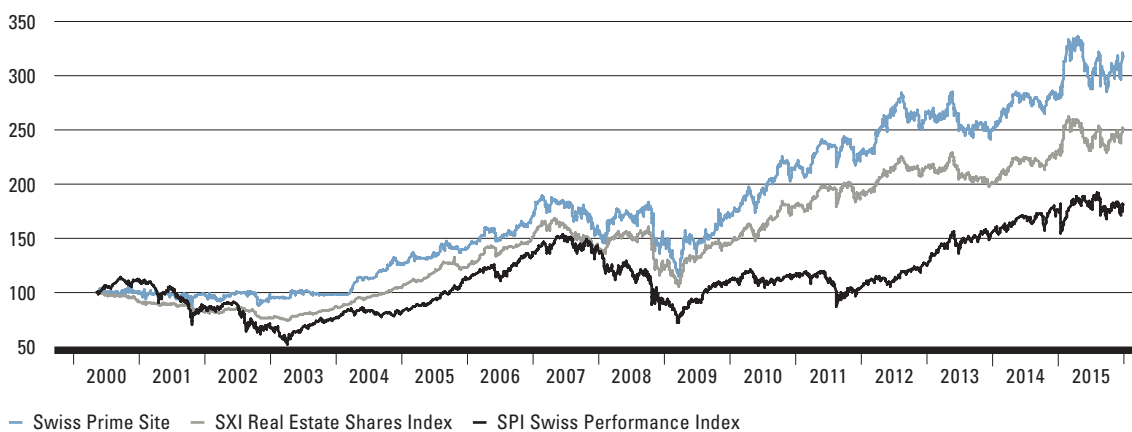
AKTIE

Die Aktie der Swiss Prime Site AG hat am 31. Dezember 2015 mit einem Börsenkurs von CHF 78.50 geschlossen [Schlusskurs per 31. Dezember 2014 CHF 73.00 und Ausschüttung am 21. April 2015 von CHF 3.70 pro Aktie]. Daraus resultierte eine Performance (Total Return) von +13.7% im Jahr 2015 [+10.9%]. Die Performance der Aktie lag damit leicht über dem Vergleichsindex SXI Real Estate Shares Index (+9.6%) und dem SPI Swiss Performance Index (+2.7%).

Der Höchstkurs der Aktie von CHF 87.80 wurde am 15. April 2015 erreicht. Am 1. Oktober 2015 notierte die Aktie bei CHF 70.65 auf dem tiefsten Niveau. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen betrug im Jahr 2015 CHF 14.5 Mio. [CHF 8.6 Mio.].

PERFORMANCE DER SWISS PRIME SITE-AKTIE SEIT BÖRSENGANG

vom 05.04.2000 bis 31.12.2015 (indexiert)

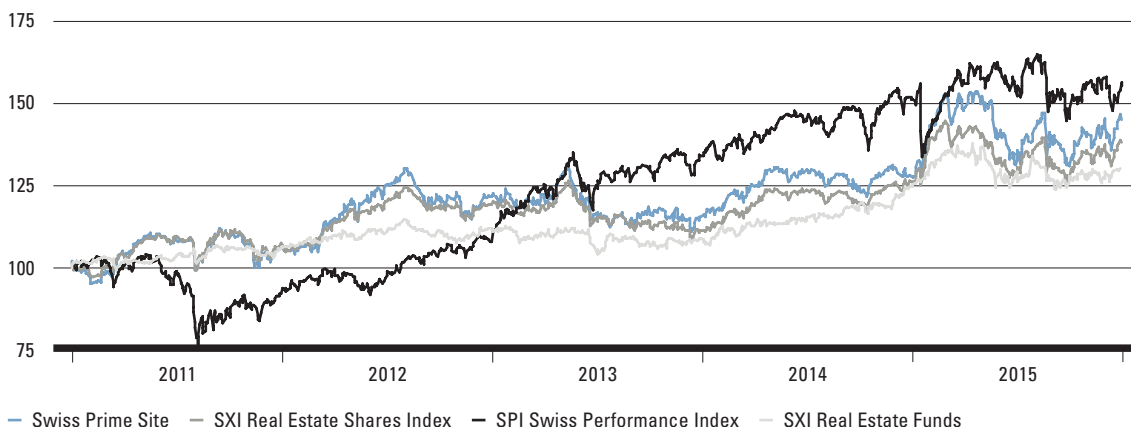


Quelle: Bloomberg

Die durchschnittliche jährliche Performance der Vergleichsindizes SXI Real Estate Shares Index und SPI Swiss Performance Index seit Börsengang war bei +6.0% respektive +3.8%. Die Performance der Swiss Prime Site-Aktie lag mit +7.6% deutlich über den Vergleichsindizes.

PERFORMANCE DER SWISS PRIME SITE-AKTIE IN DEN LETZTEN FÜNF JAHREN

vom 01.01.2011 bis 31.12.2015 (indexiert)

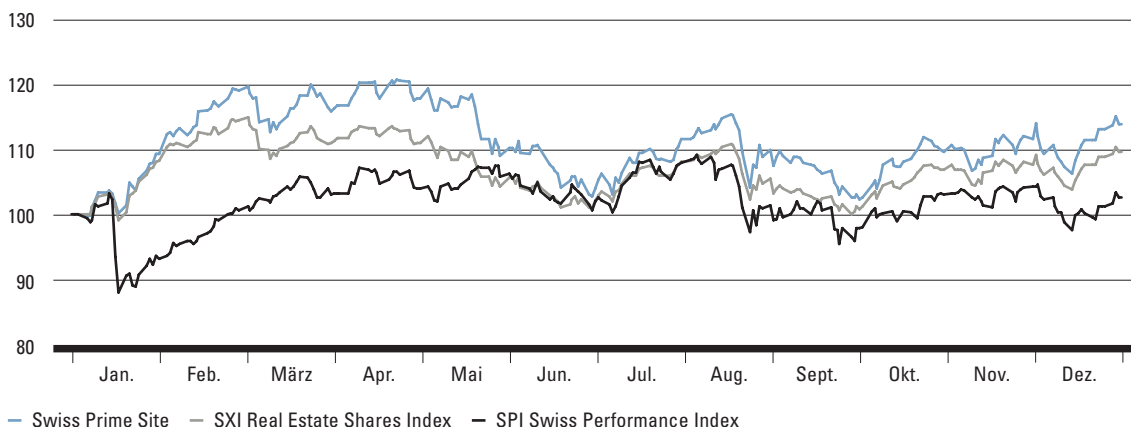


Quelle: Bloomberg

Im Fünf-Jahres-Vergleich wies die Swiss Prime Site-Aktie eine Performance von +45.9% auf und lag somit über dem Vergleichsindex SXI Real Estate Shares Index von +38.3% und dem SXI Real Estate Funds Index (+32.2%).

PERFORMANCE DER SWISS PRIME SITE-AKTIE 2015¹

vom 01.01.2015 bis 31.12.2015 (indexiert)



Quelle: Bloomberg

¹ Schlusskurs 31.12.2015: CHF 78.50 / Maximum: CHF 87.80 (15.04.2015) / Minimum: CHF 70.65 (01.10.2015)

Im Zuge der ordentlichen Indexanpassungen der SIX Swiss Exchange wurde die Swiss Prime Site-Aktie mit Wirkung per 22. September 2014 aus dem SLI Swiss Leader Index genommen.

AKTIENKENNZAHLEN

Angaben zur Aktie	Angaben in	2011 ¹	2012 ¹	2013	2014	Veränderung zum Vorjahr in %	
						2015	
Aktienkapital	CHF Mio.	831.8	918.2	925.7	930.6	1 065.7	14.5
Nennwert pro Aktie	CHF	15.30	15.30	15.30	15.30	15.30	–
Ausgegebene Aktien	Anzahl	54 368 714	60 011 611	60 503 081	60 820 602	69 651 534	14.5
Eigene Aktien	Anzahl	–4 244	–4 828	–18 916	–2 682	–2 780	3.7
Durchschnittlicher Bestand eigener Aktien	Anzahl	–36 117	–4 369	–5 847	–6 458	–6 506	0.7
Durchschnittlich ausstehende Aktien	Anzahl	54 332 597	54 873 552	60 368 821	60 512 651	67 127 792	10.9
Ausstehende Aktien	Anzahl	54 364 470	60 006 783	60 484 165	60 817 920	69 648 754	14.5

Kennzahlen der Aktie

Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	6.53	5.67	5.70	4.72	5.30	12.3
Gewinn pro Aktie ohne Neubewertungseffekte	CHF	4.62	3.61	3.69	3.90	4.20	7.7
NAV pro Aktie nach latenten Steuern	CHF	63.34	65.22	67.91	69.06	71.15	3.0
NAV pro Aktie vor latenten Steuern	CHF	76.72	78.62	82.65	84.77	85.83	1.3
Ausschüttung pro Aktie	CHF	3.60	3.60	3.60	3.70	3.70 ²	–
Ausschüttungsrendite ³	%	5.1	4.7	5.2	5.1	4.7 ²	–7.8
Schlusskurs am Bilanzstichtag	CHF	70.55	76.35	69.05	73.00	78.50	7.5
Höchst	CHF	74.60	82.95	78.45	76.00	87.80	15.5
Tiefst	CHF	65.85	69.30	66.35	68.95	70.65	2.5
Prämie	%	11.4	17.1	1.7	5.7	10.3	80.7
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag	CHF Mio.	9.3	11.5	8.3	8.6	14.5	68.6
Börsenkapitalisierung am Bilanzstichtag	CHF Mio.	3 835.7	4 581.9	4 177.7	4 439.9	5 467.6	23.1

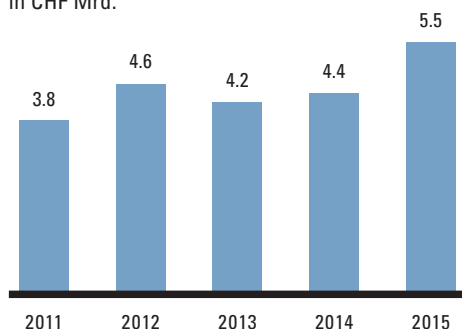
¹ Angepasst aufgrund von IAS 19 rev.; 2011 nur Eigenkapital

² Gemäss Antrag an die Generalversammlung vom 12.04.2016

³ Auf Basis des Jahresschlusskurses

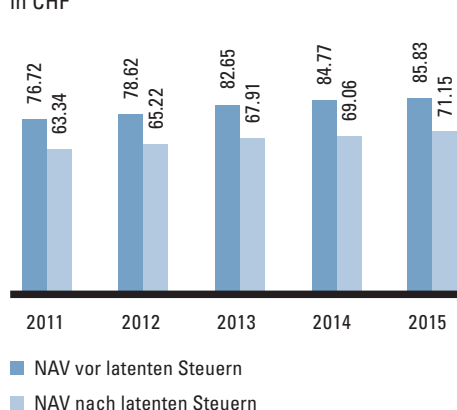
BÖRSENKAPITALISIERUNG

in CHF Mrd.



NAV PRO AKTIE

in CHF



Börsenkapitalisierung

Die Börsenkapitalisierung betrug am 31. Dezember 2015 rund CHF 5.5 Mrd. [CHF 4.4 Mrd.], was einer Zunahme von 23.1% entsprach. Sie berechnete sich aus der Anzahl am Jahresende ausgegebener Aktien von 69 651 534 [60 820 602] und dem Schlusskurs der Aktie von CHF 78.50 [CHF 73.00]. Die Aktienzahl nahm seit 2011 von 54 368 714 auf 69 651 534 per Bilanzstichtag zu. Im Berichtsjahr erhöhte sich das Aktienkapital durch Wandlungen der CHF 300 Mio.-Wandelanleihe um 2 860 803 Aktien respektive um CHF 43.8 Mio. und aus der Kapitalerhöhung um 5 970 129 Aktien respektive um CHF 91.3 Mio.

NAV pro Aktie

Der NAV pro Aktie vor latenten Steuern erhöhte sich um 1.3% von CHF 84.77 auf CHF 85.83. Nach latenten Steuern nahm er um 3.0% von CHF 69.06 auf CHF 71.15 zu. Auf der Basis des Schlusskurses der Aktie resultierte eine Prämie von 10.3% [5.7%].

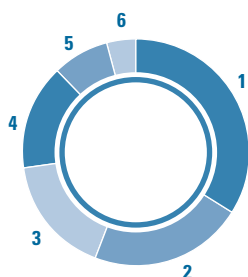
Aktionärsstruktur

Per Bilanzstichtag waren rund 66% [68%] der ausgegebenen 69 651 534 [60 820 602] Aktien eingetragen. Der Dispobestand erhöhte sich auf 34% [32%]. Rund 94% [94%] der eingetragenen Aktionäre waren im Besitz von weniger als 5 000 Aktien, 5% [5%] hielten zwischen 5 001 und 50 000 Aktien und 1% [1%] eine Beteiligung von mehr als 50 001 Aktien. 73% [72%] der eingetragenen Aktien wurden in der Schweiz gehalten. Der Swiss Prime Site AG waren per Bilanzstichtag drei [drei] Aktionäre mit einer Beteiligung von mehr als 3% bekannt.

AKTIONÄRSKATEGORIEN

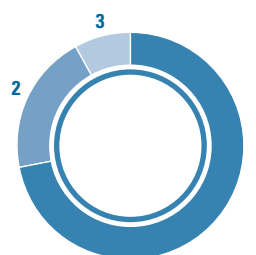
eingetragene Aktien

1	Juristische Personen	34%	[34%]
2	Pensionskassen	22%	[22%]
3	Fonds	18%	[17%]
4	Natürliche Personen	17%	[15%]
5	Übrige	5%	[8%]
6	Versicherungen	4%	[4%]

**AKTIONARIAT NACH LÄNDERN**

eingetragene Aktien

1	Schweiz	73%	[72%]
2	Europa (ohne Schweiz)	21%	[20%]
3	Andere Länder	6%	[8%]

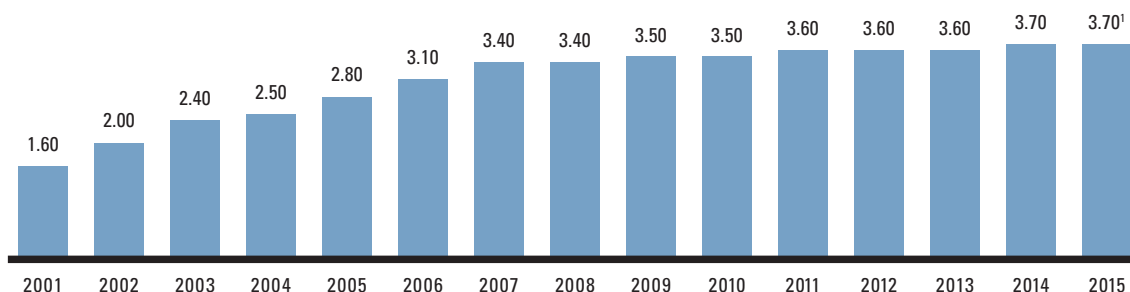
**Dividendenpolitik und Ausschüttung**

Swiss Prime Site beteiligt ihre Aktionäre am Unternehmensgewinn mit einer aktionärsfreundlichen Dividende in Form einer Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinlagen oder einer Nennwertreduktion. Diese Ausschüttungen unterliegen nicht der schweizerischen Verrechnungssteuer und sind für in der Schweiz steuerpflichtige Privatpersonen grundsätzlich von der Einkommenssteuer befreit. Es ist in der Regel vorgesehen, 80% des Gewinns pro Aktie vor Neubewertungseffekten auszuschütten.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2016 eine Dividende von CHF 3.70 pro Aktie in Form einer aktionärsfreundlichen, verrechnungssteuerfreien Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven. Basierend auf dem Jahresschlusskurs von CHF 78.50 resultiert eine attraktive Ausschüttungsrendite von 4.7%.

AUSSCHÜTTUNG PRO AKTIE

in CHF

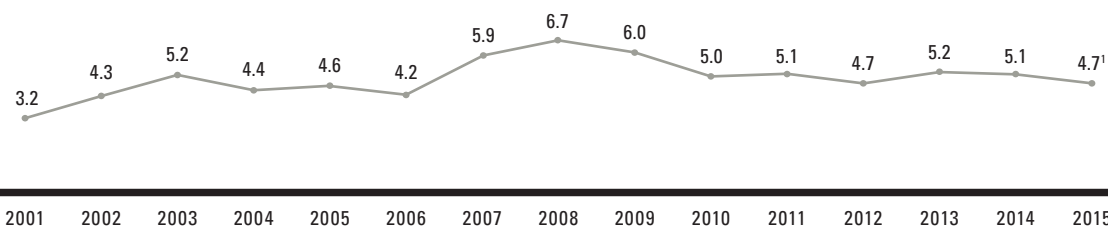


¹ Gemäss Antrag an die Generalversammlung vom 12.04.2016

Die Ausschüttungen pro Aktie haben sich seit der Börsenkotierung im Jahr 2000 von CHF 1.60 (ausbezahlt im Geschäftsjahr 2001, bereinigt um Aktiensplit 1:5) auf CHF 3.70 für das Geschäftsjahr 2015 erhöht. Die Ausschüttungsrenditen bewegten sich zwischen 3.2% und 6.7%.

AUSSCHÜTTUNGSRENDITE

in %



¹ Gemäss Antrag an die Generalversammlung vom 12.04.2016

ANLEIHEN

Swiss Prime Site hatte per Bilanzstichtag eine Wandelanleihe mit einem Emissionsvolumen von CHF 190.35 Mio. ausstehend. Die Anleihe mit Nominalwert CHF 0.005 Mio. ist jederzeit in Namenaktien der Gesellschaft wandelbar. Es fanden weder in den Vorjahren noch im Berichtsjahr Wandlungen statt.

Ferner hat Swiss Prime Site fünf Anleihen mit einem Emissionsvolumen von CHF 100.0 Mio., CHF 115.0 Mio., CHF 200.0 Mio., CHF 230.0 Mio. und CHF 300.0 Mio. ausstehend. Drei davon wurden im Vorjahr mit einem Volumen von insgesamt CHF 600.0 Mio. erfolgreich am Kapitalmarkt platziert. Die Laufzeiten betragen zwischen fünf und zehn Jahren, und die Zinssätze bewegen sich zwischen 1.0% und 2.0%. Das aktuell tiefe Zinsumfeld wurde erfolgreich genutzt, um sich mittel- bis langfristig zu attraktiven Konditionen zu refinanzieren.

ECKDATEN

Wandelanleihen	Angaben in	2016
Emissionsvolumen	CHF Mio.	190.35
Nominalwert am Bilanzstichtag	CHF Mio.	190.35
Wandelpreis am Bilanzstichtag	CHF	81.89
Wandlungen in Berichtsperiode	CHF Mio.	–
Anzahl gewandelter Aktien in Berichtsperiode	Anzahl	–
Zinssatz	%	1.875
Laufzeit	Jahre	5
Fälligkeit	Datum	21.06.2016
Valorenummer		13119623 (SPS11)
ISIN-Nr.		CH0131196237
Börsenkurs am 31.12.2015	%	101.29

Anleihen	Angaben in	2018	2019	2020	2021	2024
Emissionsvolumen	CHF Mio.	115.0	200.0	230.0	300.0	100.0
Zinssatz	%	1.125	1.0	2.0	1.75	2.0
Laufzeit	Jahre	5	5	7	7	10
Fälligkeit	Datum	11.07.2018	10.12.2019	21.10.2020	16.04.2021	10.12.2024
Valorenummer		21564566 (SPS13)	25704216 (SPS141)	21565073 (SPS131)	23427449 (SPS14)	25704217 (SPS142)
ISIN-Nr.		CH0215645661	CH0257042165	CH0215650737	CH0234274493	CH0257042173
Börsenkurs am 31.12.2015	%	103.00	102.45	105.85	105.00	106.05

GESCHÄFTSENTWICKLUNG DER GRUPPE

Das bewährte aktive Portfoliomanagement sowie die Optimierung des Immobilienbestands mit dem Fokus auf Prime-Liegenschaften und Projektentwicklungen wurden im Geschäftsjahr 2015 fortgesetzt. Swiss Prime Site blickt wiederum auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

ALLGEMEINE ENTWICKLUNG DER GRUPPE

Die Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2015 bewegen sich im Rahmen der ausgegebenen Guidance. Dem erfolgreichen Geschäftsjahr liegen zum einen die konsequente Strategiejumsetzung und zum anderen die laufende Geschäftsmodelloptimierung zugrunde. Die Strategie, aus zusätzlichen immobiliennahen Geschäftsfeldern einen positiven Ertragsbeitrag zum Gruppenergebnis zu erwirtschaften, hat sich bewährt und wurde konsequent weiterverfolgt. Als weitere komplementäre und skalierbare Ertragsquelle wurde im Herbst das Asset Management für die Swiss Prime Anlagestiftung aufgenommen. Neben der kontinuierlichen Realisierung von gruppenweiten Synergiepotenzialen wird die Zusammenarbeit zwischen den Gruppengesellschaften weiter intensiviert.

Das Immobilienportfolio konnte sowohl qualitativ als auch quantitativ weiterentwickelt werden und weist per Jahresende mit 3.9% eine attraktive Nettoobjektrendite auf. Die Entwicklungsprojekte SkyKey in Zürich und EspacePost in Bern haben sich im Bestandsportfolio bewährt. Die gesamten Mieterträge erhöhten sich um 0.6% auf CHF 445.9 Mio.

Zur guten Finanzlage der Gruppe trug auch die umsichtige Finanzierung mit Anleihen, Wandelanleihen und einer Kapitalerhöhung bei. Aus Wandlungen der am 20. Januar 2015 fällig gewordenen Wandelanleihe flossen Swiss Prime Site im Berichtsjahr CHF 199.7 Mio. Eigenkapital zu. Aus der erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung Ende Mai 2015 wurde das Eigenkapital mit CHF 413.3 Mio. gestärkt. Die solide Finanzierung sichert die operative Flexibilität und schafft ideale Voraussetzungen für weitere strategische Entwicklungsschritte.

Mit ihrem innovativen Geschäftsmodell ist Swiss Prime Site optimal positioniert, um in Ergänzung zum Kerngeschäft weitere Ertragsquellen in immobiliennahen Geschäftsfeldern zu erschliessen. Die wichtigsten Vorteile bestehen in einer breiteren Streuung der Risiken und einer verhältnismässig geringen konjunkturellen Anfälligkeit des Kerngeschäfts.

FOKUS IM GESCHÄFTSJAHR 2015

DYNAMISCHES PORTFOLIOMANAGEMENT

2015 wurden für insgesamt CHF 53.2 Mio. vier Liegenschaftskäufe getätigt. Das Verkaufsvolumen belief sich auf CHF 452.9 Mio. für insgesamt zehn Liegenschaften.

KAUF VON PRIME-AREALEN

Mit dem Kauf des NZZ-Druckzentrums in Schlieren wurde ein Erfolg versprechendes Entwicklungsareal in bester Lage erworben.

ENTWICKLUNG NEU-/UMBAUPROJEKTE

Im zweiten Quartal wurde die Wohnüberbauung Maaghof Nord und Ost mit 137 Miet- und 83 Eigentumswohnungen (Anlagekosten insgesamt CHF 122.6 Mio.) abgeschlossen. Weiter wurde in Opfikon das Vitadomo Seniorenzentrum Bubenholz eröffnet (Anlagekosten CHF 40.4 Mio.). Unter der Marke Vitadomo werden Wohnanlagen erstellt, die über eine integrierte Pflegestation verfügen und im mittleren Preissegment angesiedelt sind. Im vierten Quartal wurde auf der Liegenschaft Riverside in Zuchwil die leistungsstärkste Fotovoltaikanlage der Schweiz eröffnet, was den Anspruch von Swiss Prime Site bezüglich Nachhaltigkeit unterstreicht.

UMNUTZUNG

Im Berichtsjahr konnte für eine weitere Liegenschaft ein langfristiger Mietvertrag als Basis für Umnutzungen der ganzen Gebäude abgeschlossen werden. So wurde die von einem Rechenzentrum in eine Büroliegenschaft umgenutzte Liegenschaft Flurpark/Medienpark in Zürich-Altstetten zu einem grossen Teil an die Ringier Axel Springer Schweiz AG vermietet.

AUSBAU DES GESCHÄFTSFELDS LEBEN UND WOHNEN IM ALTER

Gestützt auf die zukünftige demografische Entwicklung und das damit verbundene Ertragspotenzial wurde auch 2015 der Ausbau des Geschäftsfelds Leben und Wohnen im Alter weiter vorangetrieben. Neben der Ergänzung der Projektpipeline in geografisch relevanten Entwicklungsregionen wurde mit der Akquisition von SENIOcare per 1. Oktober 2015 und der Akquisition von BOAS Senior Care im Dezember 2015 eine marktführende Stellung als privater Anbieter in der Schweiz erreicht.

LANCIERUNG SWISS PRIME ANLAGESTIFTUNG

Swiss Prime Site hat 2015 die Swiss Prime Anlagestiftung (SPA) gegründet und eine erste Anlagegruppe «SPA Immobilien Schweiz» lanciert. Insgesamt wurden CHF 550 Mio. bei der Erstemission aufgenommen und per Jahresende voll investiert. Das Emissionsvolumen wurde mit CHF 1.5 Mrd. dreifach überzeichnet. Swiss Prime Site verantwortet sowohl die Geschäftsführung als auch die Vermögensverwaltung der Swiss Prime Anlagestiftung.

STÄRKUNG DER EIGENKAPITALBASIS

Mit der im Mai 2015 erfolgten Kapitalerhöhung und dem Mittelzufluss von netto CHF 413.3 Mio. und der Liegenschaftsverkäufe an die Swiss Prime Anlagestiftung im vierten Quartal im Umfang von CHF 411.5 Mio. wurden hypothekarisch gedeckte Fremdfinanzierungen im Umfang von rund CHF 486.7 zurückgeführt. So wurde die finanzielle Flexibilität weiter gestärkt.

FINANZIERUNG

Die Finanzierungen wurden im Tiefzinsumfeld möglichst langfristig fixiert. Damit wurde der zukünftige Finanzaufwand reduziert.

INTENSIVIERUNG DES DIALOGS MIT ANSPRUCHSGRUPPEN

Swiss Prime Site hat 2015 die Beziehungen zu den Kapitalmarktteilnehmern und zu weiteren Anspruchsgruppen weiter intensiviert. Eine wichtige Rolle nahmen dabei Präsentationen und individuelle Gespräche mit bestehenden und potenziellen Investoren im In- und Ausland ein.

ERTRAGSENTWICKLUNG

WESENTLICHE FINANZKENNZAHLEN

	Angaben in	2011	2012 ¹	2013	2014	2015	Veränderung zum Vorjahr in %
Betriebsertrag	CHF Mio.	569.3	584.6	764.7	852.7	995.2	16.7
Neubewertungserfolg Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	178.1	187.3	186.7	113.2	124.6	10.1
Verkaufserfolg Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	77.5	8.5	15.3	2.1	30.9	1371.4
Betriebsaufwand	CHF Mio.	-232.9	-267.8	-436.0	-518.9	-609.4	17.4
Betriebsgewinn (EBIT)	CHF Mio.	604.1	514.4	539.2	462.8	553.4	19.6
Finanzaufwand	CHF Mio.	-131.4	-117.0	-109.4	-100.0	-100.8	0.8
Ertragssteueraufwand	CHF Mio.	-119.9	-93.6	-96.6	-79.0	-102.2	29.4
Gewinn ²	CHF Mio.	355.1	311.3	343.9	286.7	355.1	23.9
Gesamtergebnis ²	CHF Mio.	365.1	323.5	378.2	288.2	377.1	30.8
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	6.53	5.67	5.70	4.72	5.30	12.3

¹ Angepasst aufgrund von IAS 19 rev.

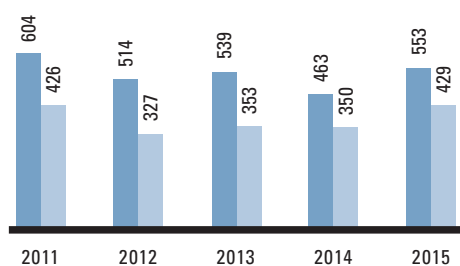
² Inklusive nicht beherrschender Anteile

Beim Vergleich mit dem Vorjahr ist zu beachten, dass die Akquisition von SENIOcare als Ergänzung und Stärkung des Geschäftsfelds Leben und Wohnen im Alter ab 1. Oktober 2015 konsolidiert und damit in der Swiss Prime Site-Gruppe enthalten ist. Das Berichtsjahr wurde nicht von erstmalig anzuwendenden IFRS-Vorschriften beeinflusst. Aus IAS 19 revised «Leistungen an Arbeitnehmer» können Volatilitäten im erfolgswirksamen Personalaufwand sowie in der Neubewertung aus der Personalvorsorge im sonstigen Ergebnis resultieren.

Der Betriebsgewinn (EBIT) ohne Neubewertungen erhöhte sich um 22.7% von CHF 349.6 Mio. auf CHF 428.9 Mio. Das EBIT inklusive Neubewertungen erhöhte sich um 19.6% von CHF 462.8 Mio. auf CHF 553.4 Mio.

BETRIEBSGEWINN (EBIT)

in CHF Mio.

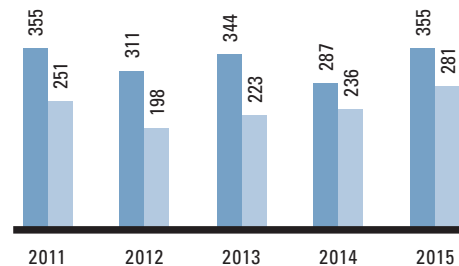


■ EBIT inklusive NBE¹ ■ EBIT exklusive NBE¹

¹ Neubewertungseffekte: Neubewertungen und latente Steuern

GEWINN

in CHF Mio.

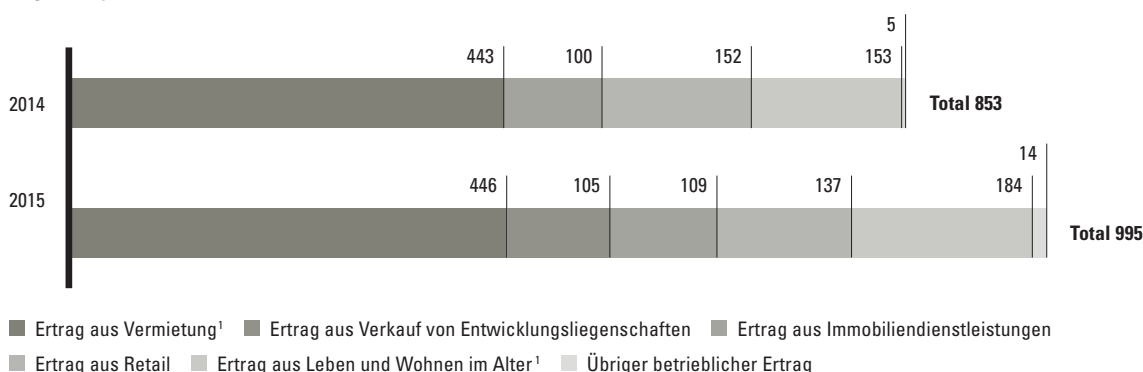


■ Gewinn inklusive NBE¹ ■ Gewinn exklusive NBE¹

Der Gewinn des Berichtsjahrs 2015 betrug CHF 355.1 Mio. [CHF 286.7 Mio.]. Die Zunahme um CHF 68.4 Mio. war wesentlich bedingt durch die Gewinne aus den verkauften Stockwerkeigentumseinheiten auf dem Maag-Areal in Zürich und aus dem Verkauf von Renditeliegenschaften. Der Gewinn ohne Neubewertungseffekte erhöhte sich um 19.0% auf CHF 280.8 Mio. [CHF 236.0 Mio.]. Das Gesamtergebnis inklusive Neubewertungseffekte von CHF 377.1 Mio. lag 30.8% über dem Vorjahresergebnis [CHF 288.2 Mio.], ohne Neubewertungseffekte mit CHF 273.6 Mio. um 31.8% über der Vergleichsperiode [CHF 207.6 Mio.]. Im sonstigen Ergebnis wurden im Berichtsjahr CHF -9.4 Mio. Neubewertungen aus Personalvorsorge ausgewiesen [CHF -36.8 Mio.].

BETRIEBSERTRAG

in CHF Mio.

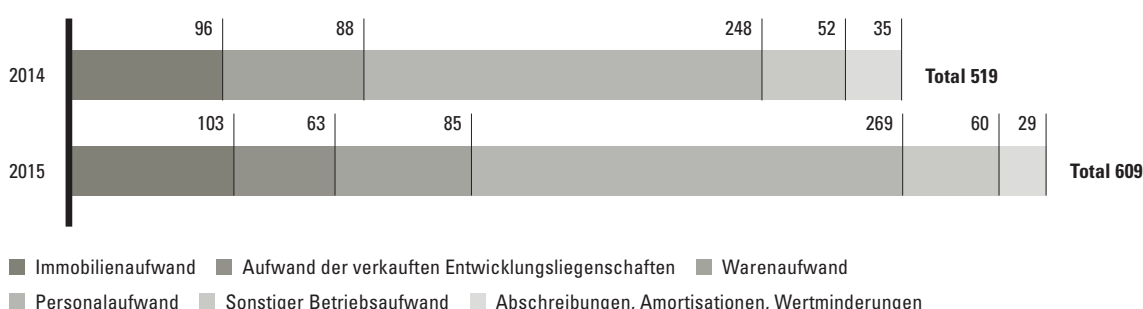


¹ Verkauf der Permed AG per 17.03.2014, Akquisition der SENIOcare per 01.10.2015, der WGDM Papillon AG per 01.07.2015 und der Pflegewohngruppen Sternmatt per 05.01.2015

Swiss Prime Site entwickelte sich im Geschäftsjahr unvermindert dynamisch und erzielte einen von CHF 852.7 Mio. um 16.7% auf CHF 995.2 Mio. gestiegenen Betriebsertrag. Auf Gruppenebene nahm der Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften um 0.6% auf CHF 445.9 Mio. [CHF 443.1 Mio.] zu. Die Zunahme war im Wesentlichen das Resultat der im Vorjahr und im laufenden Jahr fertiggestellten Projekte sowie des Effekts der Akquisition der SENIOcare und der Liegenschaftsverkäufe im Vorjahr. Der Ertrag aus Immobiliendienstleistungen verzeichnete eine Steigerung von 8.9% auf CHF 109.0 Mio. [CHF 100.1 Mio.]. Die Zunahme des Ertrags aus Leben und Wohnen im Alter um 20.2% auf CHF 184.2 Mio. [CHF 153.3 Mio.] war die Folge der Integration der SENIOcare ab Anfang Oktober 2015. Der Rückgang des Ertrags aus Retail um 9.9% auf CHF 136.8 Mio. [CHF 151.9 Mio.] war die Folge des anspruchsvollen Umfelds im Detailhandel, insbesondere aufgrund der Aufgabe des EUR-Mindestwechsellkurses durch die Schweizerische Nationalbank Mitte Januar. Der übrige Ertrag war mit CHF 14.3 Mio. positiv beeinflusst durch erste Erträge aus dem Asset Management der Swiss Prime Anlagestiftung.

BETRIEBSAUFWAND

in CHF Mio.



Der Betriebsaufwand nahm vor allem akquisitionsbedingt um 17.4% von CHF 518.9 Mio. auf CHF 609.4 Mio. zu. Davon entfielen CHF 103.3 Mio. [CHF 96.3 Mio.] auf Immobilienaufwand und CHF 84.7 Mio. [CHF 87.9 Mio.] auf Warenaufwand. Die Zunahme des Immobilienaufwands resultierte vor allem aus dem um CHF 4.9 Mio. höheren Fremdmietaufwand, insbesondere für die zugemieteten Liegenschaften im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter. Ferner ergaben sich höhere Kosten zulasten des Eigentümers (Heiz- und Betriebskosten) infolge des Wachstums des Immobilienportfolios. Beim Warenaufwand wurde die Abnahme des Aufwands aufgrund der tieferen Umsätze im Detailhandel kompensiert durch den erhöhten Warenaufwand durch die Integration von SENIOcare.

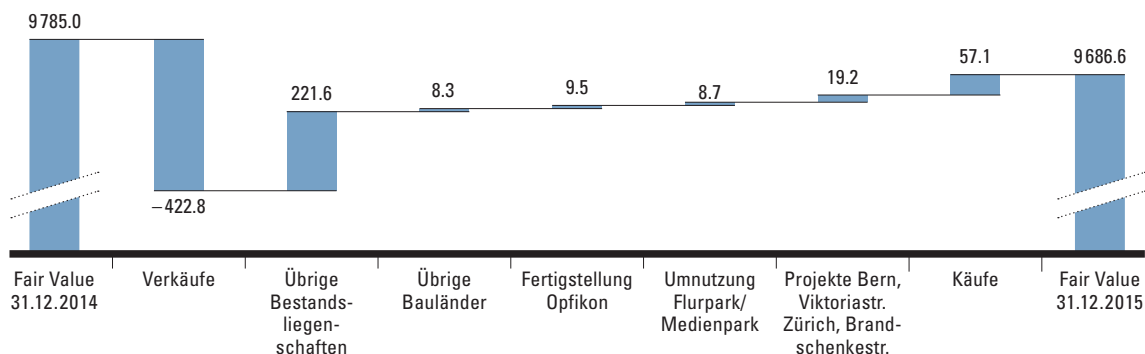
Der Personalaufwand betrug CHF 269.2 Mio. [CHF 248.0 Mio.], der sonstige Betriebsaufwand CHF 60.0 Mio. [CHF 51.6 Mio.], und die Abschreibungen, Amortisationen und Wertminderungen lagen bei CHF 29.2 Mio. [CHF 35.1 Mio.]. Die Zunahme des Personalaufwands war vor allem durch die Personalkosten aus der Akquisition von SENIOcare bedingt.

ENTWICKLUNG DES IMMOBILIENPORTFOLIOS

In der Berichtsperiode wurden im Rahmen der Portfoliooptimierung und durch das Wahrnehmen von Verkaufsoportunitäten zwölf Liegenschaften verkauft und vier gekauft (inklusive zwei zum Verkauf bestimmter Liegenschaften). Der Fair Value der verkauften Liegenschaften betrug Ende 2014 total CHF 377.1 Mio. Daraus resultierten Verkaufserfolge nach Transaktionskosten von netto CHF 30.9 Mio. [CHF 2.1 Mio.]. Das Portfolio umfasste 182 Liegenschaften [190].

ENTWICKLUNG DES IMMOBILIENPORTFOLIOS (FAIR VALUE)

in CHF Mio.

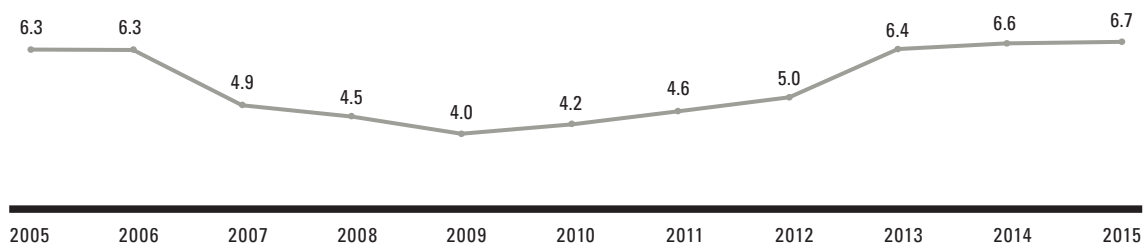


Die Abnahme des Portfoliowerts um CHF 98.4 Mio. respektive 1.0% setzte sich hauptsächlich zusammen aus den zwölf Verkäufen (CHF -422.8 Mio.), Wertänderungen (inklusive Renovationen/Investitionen) bei den übrigen Bestandsliegenschaften (CHF +221.6 Mio.) und den vier gekauften Bestandsobjekten und dem Bauland (CHF +65.4 Mio.).

Die Leerstandsquote hat sich gegenüber dem Vorjahr wie erwartet von 6.6% auf 6.7% erhöht. Sie lag im prognostizierten Bereich von 6.0% bis 7.0%.

ENTWICKLUNG DER LEERSTANDSQUOTE

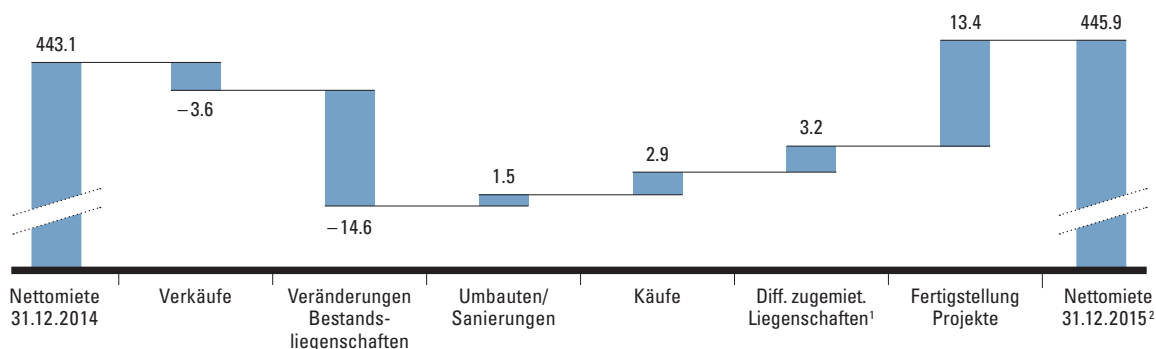
in % (Gruppe)



Die Ertragsqualität wurde unterstrichen durch die gute Bonität der Mieter. Die fünf grössten externen Mieter sind renommierte Unternehmen und trugen 20.9% [21.9%] zum Mieterlös bei. 61% [58%] aller Mietverträge wiesen eine Restlaufzeit von vier oder mehr Jahren aus.

ENTWICKLUNG DER NETTOMIETERTRÄGE

in CHF Mio. (Gruppe)



¹ Im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter

² Inklusive zugemietete Liegenschaften

Die Nettomieteträge haben sich um 0.6% von CHF 443.1 Mio. auf CHF 445.9 Mio. erhöht. Die Zunahme um CHF 2.8 Mio. resultierte aus Verkäufen (CHF -3.6 Mio.), Veränderungen bei den Bestandsliegenschaften (CHF -14.6 Mio.), Leerständen bei Umbauten und Sanierungen (CHF +1.5 Mio.), Käufen (CHF +2.9 Mio.), zugemieteten Liegenschaften im Bereich Leben und Wohnen im Alter (CHF +3.2 Mio.) sowie aus der Fertigstellung von SkyKey (CHF +5.6 Mio.), EspacePost (CHF +6.8 Mio.) und Vitadomo Bubenholz (CHF +1.0 Mio.).

BEWERTUNG DES IMMOBILIENPORTFOLIOS

Per 31. Dezember 2015 bewertete die Wüest & Partner AG das Immobilienportfolio mit CHF 9 686.6 Mio. [CHF 9 785.0 Mio.]. Dies führte auf Gruppenebene zu einer erfolgswirksamen Nettoaufwertung von CHF 124.6 Mio. [CHF 113.2 Mio.] (ohne Neubewertung der Betriebsliegenschaften) oder 1.3% des Portfoliowerts per 31. Dezember 2014. Von diesen Neubewertungen waren im Berichtsjahr keine Auswirkungen [CHF 7.7 Mio.] auf die Anwendung von IFRS 13 «Fair Value-Bewertung» mit dem Konzept der bestmöglichen Nutzung zurückzuführen.

Die Neubewertung der Betriebsliegenschaften (vorwiegend der Liegenschaften, die im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter genutzt werden, sowie Jelmoli – The House of Brands) führte zu einer Neubewertung im sonstigen Ergebnis von CHF 38.0 Mio. [CHF 39.0 Mio.].

Von 163 Bestandsliegenschaften (ohne Zukäufe (drei), Baulandparzellen (dreizehn) und Liegenschaften im Bau (drei) – total 19 Liegenschaften) wurden 121 höher und 42 tiefer bewertet als per 1. Januar 2015.

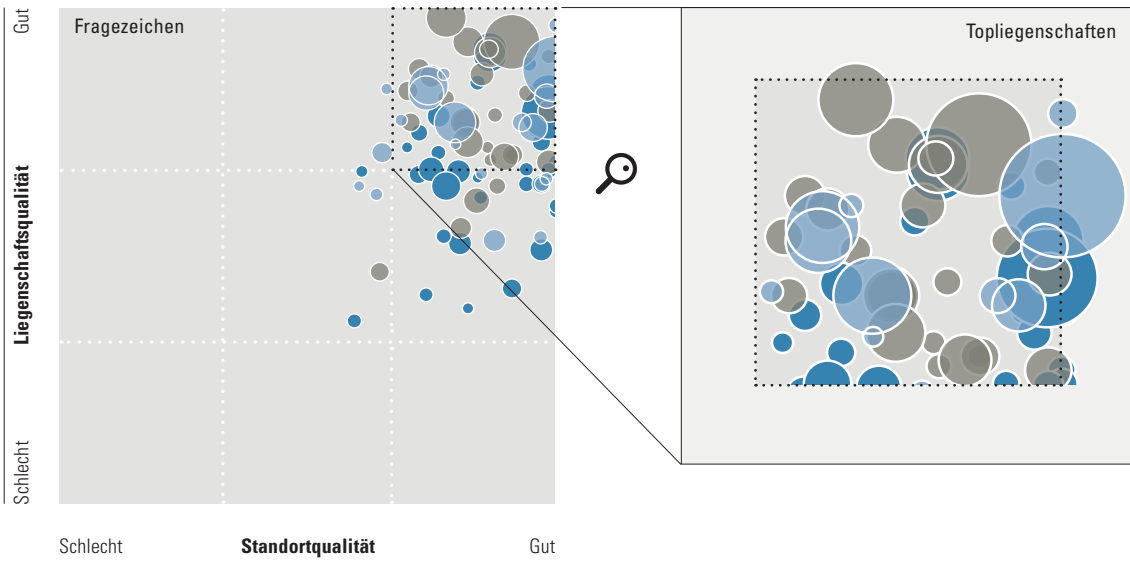
Der gewichtete durchschnittliche reale Diskontierungssatz von 3.66% nahm gegenüber dem 31. Dezember 2014 um 0.22 Prozentpunkte ab [3.88%]. Dies entsprach bei einer Teuerungsannahme von 1.0% [1.0%] einem nominalen Diskontierungssatz von 4.69% [4.92%].

PORTFOLIOQUALITÄT

Marktmatrix

31.12.2015

Vergrosserung



- Liegenschaften mit Büronutzung > 60%: Fair Value > CHF 20 Mio.
- Liegenschaften mit Verkaufsnutzung > 60%: Fair Value > CHF 20 Mio.
- Liegenschaften mit Mischnutzung: Fair Value > CHF 20 Mio.

Quelle: Wüest & Partner AG

Die Marktmatrix visualisiert die hohe Liegenschafts- und Standortqualität des Portfolios. Nahezu 80% der Liegenschaften befinden sich im Topsegment, das sich durch höchste Standort- und Liegenschaftsqualität auszeichnet.

ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSFELDER

Das Kerngeschäft mit Immobilieninvestitionen und Immobiliendienstleistungen sowie das immobiliennahe Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter sind im Berichtsjahr gewachsen. Das Geschäftsfeld Retail hat sich im anspruchsvollen Detailhandelsumfeld gut behauptet.

GESCHÄFTSFELD IMMOBILIEN

Das Geschäftsfeld verzeichnete im Berichtsjahr wiederum bezüglich Mieterträgen und Pipeline der Entwicklungsprojekte ein Wachstum. Durch ein innovatives und dynamisches Portfoliomanagement – unter anderem durch die Umnutzung und Repositionierung von Gebäuden – konnte die Portfolioqualität weiter verbessert werden. Mit dem Erwerb des NZZ-Druckzentrums Schlieren und dem darauf angedachten Bildungszentrum eröffnet Swiss Prime Site mit dem Wachstumsmarkt Bildung ein neues innovatives Investitionsfeld.

WESENTLICHE FINANZKENNZAHLEN

	Angaben in	2011	2012 ¹	2013	2014	2015	Veränderung zum Vorjahr in %
Betriebsertrag	CHF Mio.	431.0	443.0	525.3	534.0	656.8	23.0
Neubewertung Renditeliegenschaften	CHF Mio.	186.7	191.9	198.1	137.1	153.6	12.0
Verkaufserfolg Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	77.5	8.5	15.3	2.1	30.9	1371.4
Betriebsaufwand	CHF Mio.	-99.5	-119.4	-186.0	-194.2	-267.2	37.6
Betriebsgewinn (EBIT)	CHF Mio.	607.8	525.8	561.3	491.9	586.2	19.2

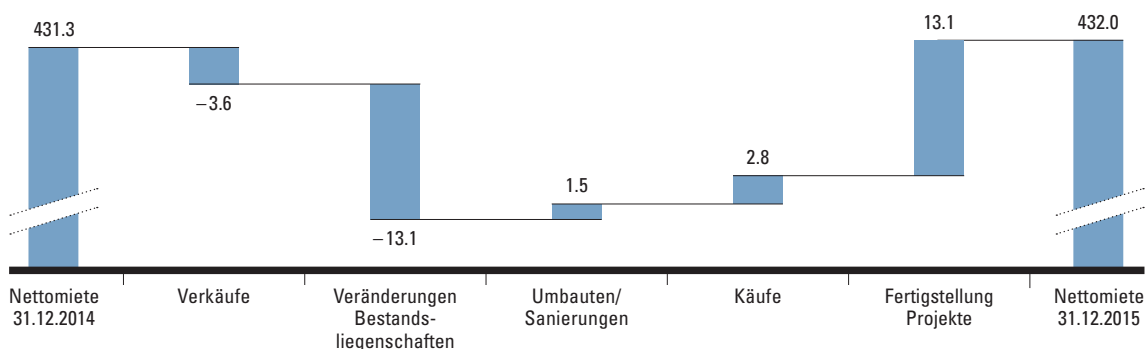
¹ Angepasst aufgrund von IAS 19 rev.

Der Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften erhöhte sich um CHF 0.7 Mio. auf CHF 432.0 Mio. [CHF 431.3 Mio.]. Die Leerstandsquote nahm leicht um 0.1 Prozentpunkte auf 6.5% [6.4%] zu. Die Nettorendite des Immobilienportfolios ging leicht auf 3.9% zurück [4.1%]. Der Betriebsertrag erhöhte sich von CHF 534.0 Mio. auf CHF 656.8 Mio.

Die erfolgswirksamen Neubewertungen betragen CHF 153.6 Mio. [CHF 137.1 Mio.]. Neben dem Erfolg aus dem Kerngeschäft beinhaltet dieses Geschäftsfeld auch den Erfolg aus dem Immobiliendienstleistungsgeschäft von Wincasa. Der Betriebsgewinn (EBIT) nahm hauptsächlich aufgrund des gegenüber dem Vorjahr höheren Neubewertungserfolgs und des Verkaufs von Entwicklungliegenschaften von CHF 491.9 Mio. auf CHF 586.2 Mio. zu (+ 19.2%).

ENTWICKLUNG DER NETTOMIETERTRÄGE

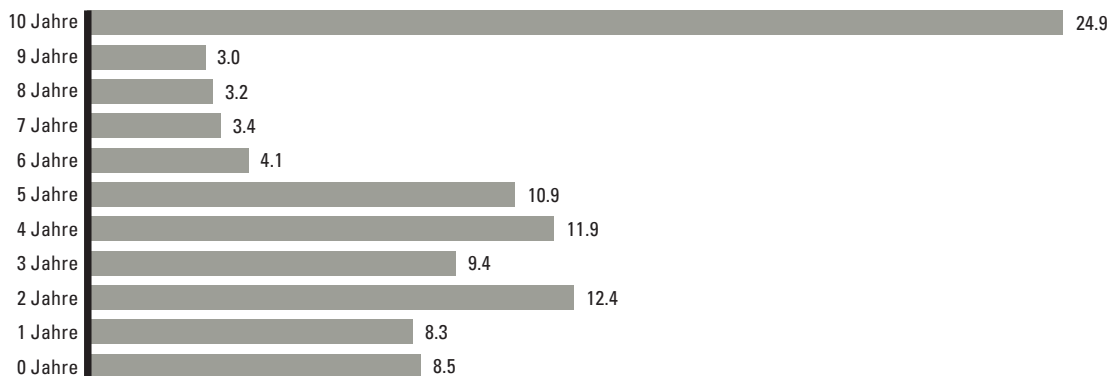
in CHF Mio. (Geschäftsfeld Immobilien)



Die Zunahme des Mietertrags um CHF +0.7 Mio. respektive 0.2% resultierte aus dem Wegfall von Mieten aus Verkäufen im Vorjahr (CHF -2.4 Mio.) und im laufenden Jahr (CHF -1.2 Mio.), aus Veränderungen bei den Bestandsliegenschaften (CHF -13.1 Mio.), aus Umbauten/Totalsanierungen (CHF +1.5 Mio.), Käufen im Vorjahr (CHF +2.8 Mio.) sowie dem pro-Rata-Effekt der Fertigstellung der beiden Neubauten SkyKey (CHF +5.6 Mio.), EspacePost (CHF +6.8 Mio.) und der Betriebsliegenschaft Vitadomo Bubenholz (CHF +0.7 Mio.).

FÄLLIGKEIT DER MIETVERHÄLTNISSE

in % des Nettomietetrags per 31.12.2015 (Geschäftsfeld Immobilien)



Wincasa

Der Ertrag aus Immobiliendienstleistungen der 2012 übernommenen Wincasa AG betrug im Geschäftsjahr 2015 CHF 109.5 Mio. Dies entsprach einem Wachstum von 9.0% gegenüber 2014 [CHF 100.5 Mio.] sowie einem 16.7%-Anteil am Betriebsertrag des Geschäftsfelds.

Ende 2015 betreute Wincasa rund 206 000 Mietobjekte, was einem Zuwachs von 46 000 Einheiten über die letzten fünf Jahre entspricht.

KENNZAHLEN AUS IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN

	Angaben in	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung zum Vorjahr in %
Jahressollmiete	CHF Mrd.	2.37	2.57	2.63	2.75	2.96	7.6
Mietobjekte ¹	Anzahl	160 000	175 000	178 000	183 000	206 000	12.6

¹ Gerundet auf Tsd.

Im Berichtsjahr konnten eine Ergänzung und Aufwertung des Filialnetzes in Zug und Fribourg vorgenommen sowie das Redesign der anderen Filialen abgeschlossen werden. Die Modernisierung zum integralen Immobiliendienstleister wurde vorangetrieben. So wurde ein Grossteil der Belegschaft mit mobilen PCs ausgestattet, elektronische Wohnungsübergabeprotokolle wurden eingeführt und bauspezifische IT-Tools in die firmenweite Bewirtschaftungssoftware eingegliedert. Gekoppelt mit der Lancierung eines neuen Talent Management-Programms und der Verbreiterung der Leadership-Ausbildungen unterstreicht Wincasa hierdurch ihre qualitative Prozessführerschaft.

Wincasa konnte ihre Marktführerschaft weiter stärken, beispielsweise mit einem Grossmandat für das kaufmännische Gebäudemanagement eines institutionellen Investors. Mit der Implementierung in 2016 werden hierdurch 200 weitere Liegenschaften bewirtschaftet. Im Center Management erfolgte die Mandatierung eines neuen grossen Einkaufszentrums in der Nordwestschweiz. Construction & Facility Management begleitete unter anderem die schweizweite Installation von 18 Fotovoltaikanlagen eines institutionellen Investors. Im Letting & Investment Advisory gelang der Ausbau der Mandatspipeline mit Drittkunden sowie die erfolgreiche Abwicklung einer der grössten Immobilientransaktionen in der Schweiz. Diese Erfolge bilden die Basis für nachhaltige und zusätzliche Erträge.

GESCHÄFTSFELD RETAIL

Das Geschäftsfeld Retail besteht aus dem Premium Department Store Jelvoli – The House of Brands. Die grösste Position im Betriebsertrag ist der Ertrag aus Retail.

WESENTLICHE FINANZKENNZAHLEN

	Angaben in	2011	2012 ¹	2013 ²	2014	2015 ³	Veränderung zum Vorjahr in %
Betriebsertrag	CHF Mio.	175.0	178.2	175.9	172.3	156.4	-9.2
Betriebsaufwand	CHF Mio.	-165.7	-179.3	-182.4	-171.4	-159.3	-7.1
Betriebsgewinn (EBIT)	CHF Mio.	9.3	-1.1	-6.5	0.9	-2.9	-422.2

¹ Angepasst aufgrund von IAS 19 rev.

² Verkauf des operativen Teils des Hotels Ramada Encore, Genf, Ende November 2013

³ Übergabe des Gastronomiebetriebs der Clouds Gastro AG an die Candrian Catering AG per 01.07.2015

Der Ertrag im Geschäftsfeld Retail setzt sich zusammen aus den Umsätzen von CHF 137.0 Mio., dem Ertrag aus Vermietung von Verkaufsflächen von CHF 16.5 Mio. und CHF 2.9 Mio. aus übrigen Erträgen. Der Betriebsaufwand reduzierte sich um 7.1% von CHF 171.4 Mio. auf CHF 159.3 Mio. Im Betriebsgewinn (EBIT) 2015 waren CHF -2.4 Mio. (inkl. Restrukturierungskosten) aus der per Jahresmitte an Candrian Catering AG übertragenen Clouds Gastro AG enthalten.

Jelmoli

Durch die Aufhebung der EUR-Wechselkursuntergrenze am 15. Januar 2015 hat sich das Marktumfeld deutlich verändert. Der Preisdruck gegenüber dem Ausland sowie dem Onlinehandel und in der Folge in den lokalen Märkten hat zugenommen.

Entsprechend waren die Umsätze von Jelmoli – The House of Brands im Vergleich zum Vorjahr von den schwierigen Marktbedingungen betroffen. Die Anstrengungen der vergangenen Jahre (Bereinigung der Altwarenbestände, Entschlackung der Kostenstrukturen dank Steigerung der Prozesseffizienz), die Marktpositionierung als führender Premium Department Store der Schweiz sowie die Lancierung neuer Marken und Produkte haben sich jedoch positiv bemerkbar gemacht. Obschon auch Jelmoli, wie die Konkurrenz, die Preise teilweise senken musste, konnten die Umsätze im Berichtsjahr erzielt werden, ohne übermässig Rabatte zu vergeben (die Rabatte waren auf dem Niveau des Vorjahres). Der Gesamtumsatz in 2015 von Jelmoli –The House of Brands betrug CHF 256.6 Mio. [CHF 268.8 Mio.] – beinhaltet Eigen- und Drittumsätze (shop-in-shop). Unter den gegebenen Umständen wird der Betriebsgewinn (EBIT) als zufriedenstellend eingestuft. Die Entwicklung der Jelmoli AG in einem so anspruchsvollen, schwierigen und extrem wettbewerbsintensiven Markt ist ein Beleg dafür, dass die gewählte Strategie – selektives hochwertiges Markenportfolio, Innovation, Qualität bei Produkten sowie bei Service und Beratung, hohe Prozesseffizienz – der richtige Weg ist, um auch in Zukunft erfolgreich am Markt zu bestehen.

Es ist davon auszugehen, dass das Marktumfeld anspruchsvoll bleiben wird. Jedoch ist mit einer Beruhigung und einer Stabilisierung an der Preisfront zu rechnen. Für das nächste Geschäftsjahr sind die Lancierungen diverser Initiativen und Neuerungen geplant, sodass Jelmoli optimistisch in die Zukunft blickt.

GESCHÄFTSFELD LEBEN UND WOHNEN IM ALTER

Das operative Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter, bestehend aus der Tertianum Gruppe, entwickelte sich sehr erfreulich. Im Herbst 2015 wurde es durch den Kauf von SENIOcare bedeutend gestärkt und wird dadurch zum grössten Schweizer Anbieter für Leben und Wohnen im Alter. SENIOcare wurde bereits in die Tertianum Gruppe integriert; die neue Organisationsstruktur trat per Mitte November 2015 in Kraft.

WESENTLICHE FINANZKENNZAHLEN

	Angaben in	2013 ¹	2014 ²	2015 ³	Veränderung zum Vorjahr in %
Betriebsertrag	CHF Mio.	111.6	201.9	237.6	17.7
Betriebsaufwand	CHF Mio.	-106.6	-193.7	-229.4	18.4
Betriebsgewinn (EBIT)	CHF Mio.	5.0	9.0	8.2	-8.9
Gäste in Appartements (Durchschnitt)	Anzahl	1 202	1 199	1 502	25.3
Gäste in Pflegeabteilungen (Durchschnitt)	Anzahl	642	649	780	20.2

¹ Kauf der Tertianum Gruppe per 12.07.2013

² Verkauf der Permed AG per 17.03.2014

³ Kauf der SENIOcare Gruppe per 01.10.2015, der WGDM Papillon AG per 01.07.2015 und der Pflegewohngruppen Sternmatt per 05.01.2015

Das Geschäftsfeld erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2015 einen Betriebsertrag von CHF 237.6 Mio. Ein Vorjahresvergleich ist aufgrund der Integration der SENIOcare AG nur bedingt möglich. Der Ertrag aus Leben und Wohnen im Alter betrug im Berichtsjahr CHF 185.0 Mio. Ferner generierte die Tertianum Gruppe Erträge aus Vermietung von eigenen Betriebsliegenschaften in der Höhe von CHF 24.6 Mio. Aus den zugemieteten Liegenschaften resultierte ein Mietertrag von CHF 26.7 Mio. Der Betriebsgewinn (EBIT) lag bei erfreulichen CHF 8.2 Mio.

Das Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter umfasst neu 16 Tertianum Residenzen im Premiumsegment, 28 SENIOcare Wohn- und Pflegeheime, sieben auf die Pflege von älteren Menschen spezialisierte Perlavita Betriebe und ein Vitadomo Seniorenzentrum. Das im April 2015 in Opfikon eröffnete erste Vitadomo Seniorenzentrum startete äusserst erfolgreich. Zwei weitere Vitadomo Seniorenzentren sind bereits in Bellinzona und Tenero im Bau und werden per April 2016 bzw. Juni 2017 eröffnet. Auch bei SENIOcare gab es Neueröffnungen: per Juni 2015 in Lenzburg und per Januar 2016 in Rheinfelden. Im Oktober 2016 wird des Weiteren der Letzipark Zürich hinzukommen.

Die Tertianum Gruppe verfolgt weiterhin eine klare Wachstumsstrategie im mittleren Preissegment. Zur Zeit sind 13 gesicherte Neubauprojekte in der Pipeline, zudem werden auch laufend Akquisitionen bestehender Betriebe geprüft.

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Swiss Prime Site hat im Berichtsjahr durch verschiedene Massnahmen die Finanz- und Vermögenslage weiter optimiert und damit die finanzielle Flexibilität gestärkt.

WESENTLICHE KENNZAHLEN ZUR FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

	Angaben in	2011 ¹	2012 ¹	2013	2014	2015	Veränderung zum Vorjahr in %
Eigenkapital	CHF Mio.	3 434.9	3 913.9	4 107.3	4 201.8	4 956.0	17.9
Eigenkapitalquote	%	39.9	42.4	39.1	39.6	46.4	17.1
Fremdkapital	CHF Mio.	5 174.3	5 323.1	6 404.8	6 400.3	5 734.6	-10.4
Finanzierungsquote des Immobilienportfolios (LTV)	%	51.0	48.0	54.1	50.7	44.0	-13.2
Geldfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	CHF Mio.	327.2	213.9	-74.0	729.7	388.4	-46.8
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	CHF Mio.	114.6	-137.8	-349.7	-280.4	100.4	-135.8
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	CHF Mio.	-325.0	-0.9	425.6	-395.8	-511.1	29.1
Finanzaufwand	CHF Mio.	-131.4	-117.0	-109.4	-100.0	-100.8	0.8
Finanzertrag	CHF Mio.	2.3	7.6	10.6	2.8	4.6	64.3
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	10.6	8.9	9.1	7.0	7.6	8.6
Eigenkapitalrendite (ROE) ohne Neubewertungseffekte ²	%	7.7	5.9	6.1	5.9	6.1	3.4
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	5.8	4.8	4.6	3.7	4.3	16.2
Gesamtkapitalrendite (ROIC) ohne Neubewertungseffekte ²	%	4.5	3.5	3.4	3.2	3.6	12.5

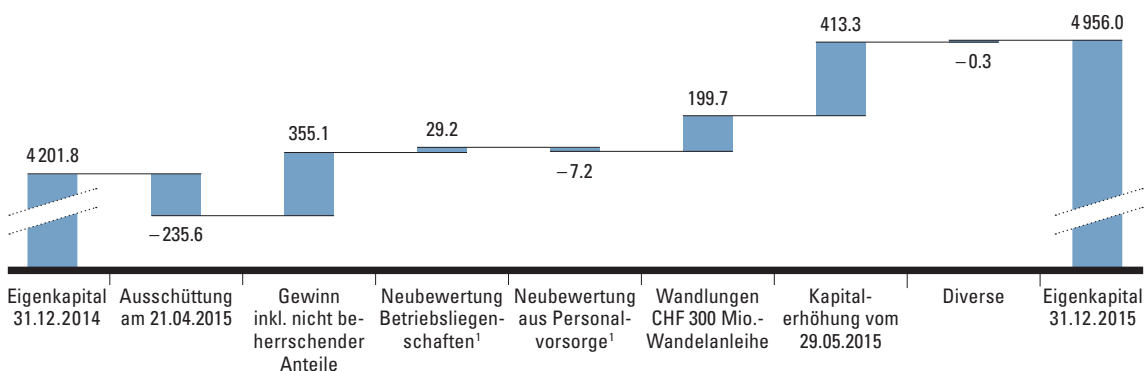
¹ Angepasst aufgrund von IAS 19 rev.; 2011 nur Eigenkapital

² Neubewertungen und latente Steuern

Die Zunahme des Eigenkapitals von CHF 4 201.8 Mio. um 17.9% auf CHF 4 956.0 Mio. resultierte im Wesentlichen aus dem Gewinn inklusive Neubewertungseffekten von CHF 355.1 Mio., Neubewertungen nach latenten Steuern von Betriebsliegenschaften von CHF +29.2 Mio., Wandlungen der CHF 300 Mio.-Wandelanleihe von CHF +199.7 Mio., Kapitalerhöhung von CHF +413.3 Mio. und aktienbasierten Vergütungen von CHF +2.5 Mio. Diese Faktoren konnten die gegenläufigen Effekte – Ausschüttung vom 21. April 2015 von CHF -235.6 Mio., Neubewertung der Personalvorsorge von CHF -7.2 Mio. sowie Erwerb eigener Aktien in Wert von CHF -2.4 Mio. – mehr als kompensieren.

ENTWICKLUNG DES EIGENKAPITALS

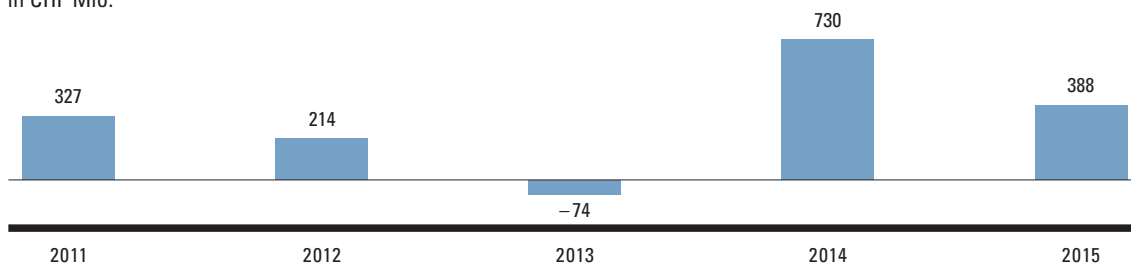
in CHF Mio.



¹ Nach latenten Steuern

CASHFLOW AUS OPERATIVER TÄTIGKEIT

in CHF Mio.



Durch die langfristige Finanzierungsstrategie hält Swiss Prime Site die Fristenkongruenz zwischen Investitionen und deren Finanzierung aufrecht. Die Grundlage bilden hypothekarisch gedeckte Finanzierungen auf Basis von Liegenschaftensportfolios oder Einzelliegenschaften. Es wird auf moderate Belehnungssätze und eine genügende Diversifikation der Hypothekargläubiger geachtet, um Klumpenrisiken zu vermeiden. Zusätzlich werden Finanzierungsbedürfnisse beispielsweise mittels Anleihen oder Wandelobligationen am Kapitalmarkt abgedeckt. Auf den Einsatz derivativer Finanzinstrumente zur Zinsabsicherung wird weitgehend verzichtet.

STRUKTUR DER AKTIVEN

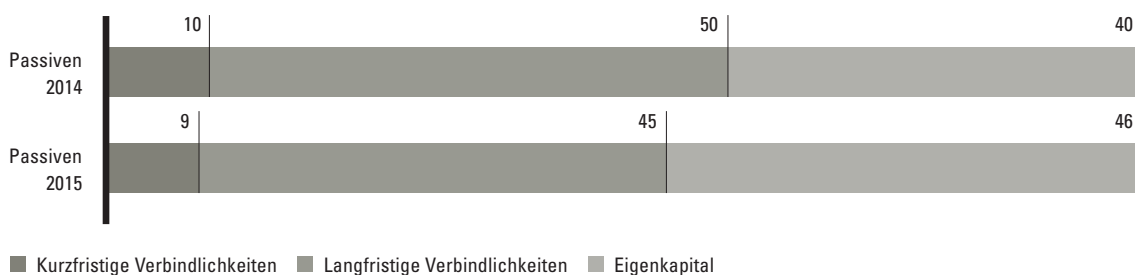
in %



■ Kurzfristiges Vermögen ■ Langfristiges Vermögen

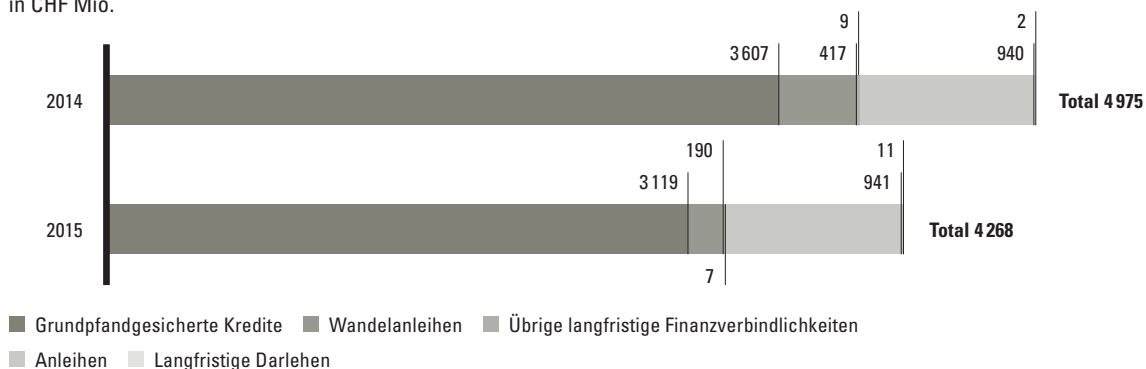
STRUKTUR DER PASSIVEN

in %



FINANZIERUNGSSTRUKTUR

in CHF Mio.

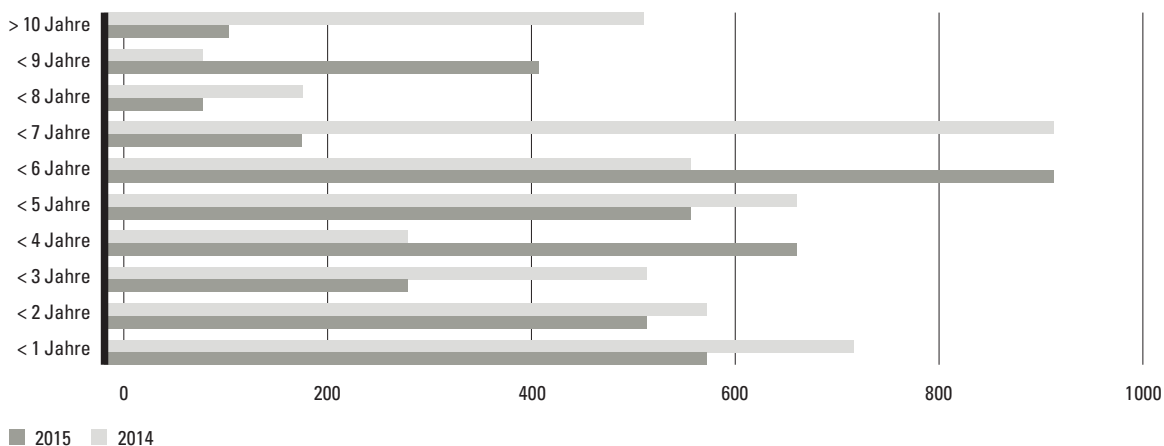


Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich von CHF 714.3 Mio. auf CHF 572.1 Mio. reduziert. Im Vorjahr wurden zwei Anleihen zu je CHF 300.0 Mio. emittiert, eine davon mit einer Doppeltranche von CHF 200.0 Mio. und CHF 100.0 Mio.

Die CHF 300 Mio.-Wandelanleihe wurde am 20. Januar 2015 zur Rückzahlung fällig. Bis zur Fälligkeit wurden über 90% gewandelt.

FÄLLIGKEIT DER FINANZVERBINDLICHKEITEN

in CHF Mio.



Die Finanzverbindlichkeiten umfassten hauptsächlich CHF 3 119.5 Mio. [CHF 3 607.3 Mio.] grundpfandgesicherte Kredite, CHF 189.6 Mio. [CHF 416.6 Mio.] Wandelanleihen und CHF 940.7 Mio. [CHF 939.8 Mio.] Anleihen. Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz aller verzinslichen Finanzverbindlichkeiten betrug 2.1% [2.2%], und die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit verringerte sich leicht von 4.7 Jahren auf 4.4 Jahre. Die Fremdfinanzierungsquote (LTV – Loan-To-Value) lag mit 44.0% wesentlich unter dem Vorjahr [50.7%].

KENNZAHLEN ZU FINANZVERBINDLICHKEITEN

	Angaben in	2011	2012	2013	2014	2015	Veränderung zum Vorjahr in %
Gewichteter durchschnittlicher Zinssatz	%	2.8	2.6	2.2	2.2	2.1	-4.5
Gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit	Jahre	4.5	4.5	4.0	4.7	4.4	-6.4
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten ¹	CHF Mio.	537.4	615.0	1 089.6	714.3	572.1	-19.9
Langfristige Finanzverbindlichkeiten ¹	CHF Mio.	3 625.3	3 510.1	3 965.9	4 251.5	3 689.5	-13.2
Total Finanzverbindlichkeiten¹	CHF Mio.	4 162.7	4 125.1	5 055.5	4 965.8	4 261.6	-14.2

¹ Ohne Derivate

UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG

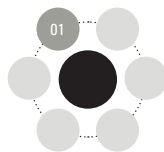
Nachhaltigkeit ist für Swiss Prime Site ein fester Bestandteil der Geschäftstätigkeit und Ausgangspunkt für profitables Wachstum und den Aufbau langfristiger Werte. Ende 2015 wurde dieser Anspruch mit der gruppenweiten Etablierung eines Nachhaltigkeitskompasses fest in der DNA von Swiss Prime Site verankert.

Ende 2015 wurde Nachhaltigkeit direkt in die DNA von Swiss Prime Site eingebettet und mit einem Nachhaltigkeitskompass entlang von sechs Kernthemen ausgerichtet. Zu jedem Kernthema wurden jeweils Roadmaps mit Zielen, Massnahmen und Kennzahlen entwickelt. Diese werden laufend eruiert und gemessen. Damit wird die Nachhaltigkeitsberichterstattung sukzessive ausgebaut, um transparenter über die schrittweise Umsetzung des nachhaltigen Geschäftsansatzes in allen Unternehmensbereichen informieren zu können.

BERICHTERSTATTUNGSGRUNDSÄTZE

Der Nachhaltigkeitsbericht orientiert sich an den Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI). Zahlreiche Informationen zu Umwelt, Mitarbeitenden und Compliance werden in Übereinstimmung mit den Indikatoren der GRI berichtet. In ausgewählten Bereichen geben die Kennzahlen im vorliegenden Bericht bereits jetzt transparent Auskunft über die Nachhaltigkeitsperformance.

2015 nahm Swiss Prime Site bereits zum zweiten Mal an der internationalen Reporting Initiative GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark) teil. GRESB erstellt jährlich ein globales Ranking der Immobilienfonds und Immobilienunternehmen bezüglich Umwelt- und Nachhaltigkeitsperformance. Eine Übersicht zum GRESB-Ranking und den Resultaten finden Sie unter www.gresb.com und unter www.swiss-prime-site.ch.



..... NACHHALTIGKEIT FÜR UNSERE STAKEHOLDER

Gesellschaft und Wirtschaft verändern sich mitunter in hohem Tempo. Um langfristig erfolgreich zu bleiben und attraktive Renditen zu erzielen, versucht Swiss Prime Site Potenziale möglichst frühzeitig zu erkennen und zielstrebig auszuschöpfen. Dies gelingt nur durch einen kontinuierlichen Austausch mit den verschiedenen Stakeholdern. Dabei wird dem jeweiligen Umfeld in den Geschäftsfeldern Immobilien, Retail sowie Leben und Wohnen im Alter Rechnung getragen.

DEN DIALOG SUCHEN UND PFLEGEN

Zu den Stakeholdern gehören insbesondere Investoren und Analysten, Aktionäre, Mitarbeitende und Mieter, aber auch Nutzer, Zulieferer und weitere Dienstleistungspartner sowie die Behörden und die breite Bevölkerung. Jede Gruppengesellschaft hat zudem weitere spezifische Stakeholder. Während dies

NACHHALTIGKEIT

01 STAKEHOLDER IM ZENTRUM DES HANDELNS

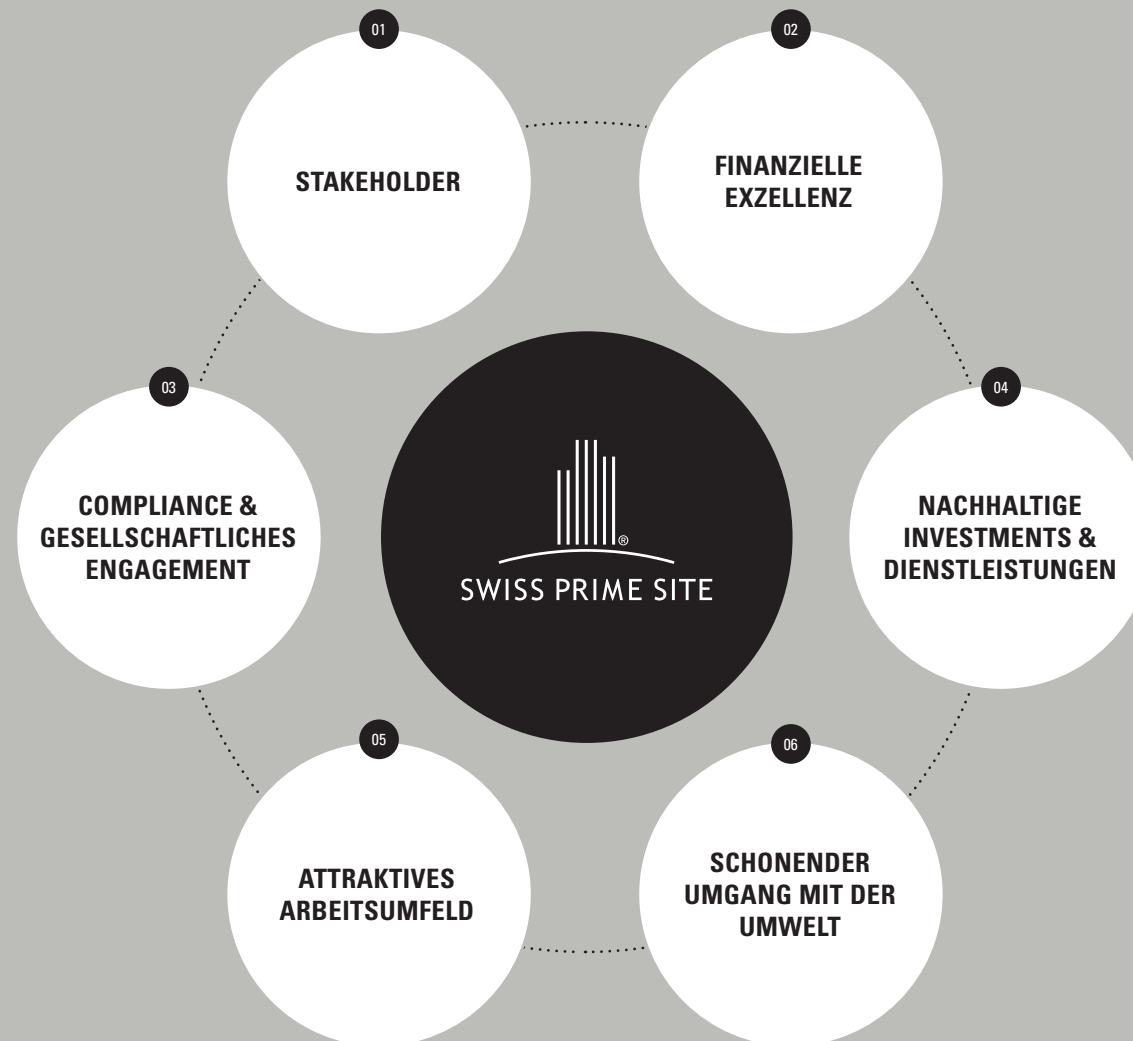
Glaubwürdigkeit und das Vertrauen der Stakeholder sind essenzielle Voraussetzung für den Unternehmenserfolg. Deshalb ist die Geschäftstätigkeit konsequent an Kunden- und Stakeholder-Bedürfnissen ausgerichtet. Dafür steht Swiss Prime Site in regelmässigem Austausch mit ihren Stakeholder-Gruppen.

03 INTEGRES HANDELN UND ENGAGEMENT FÜR DIE GESELLSCHAFT

Mit dem Verhaltenskodex wurde 2015 die Grundlage für die Verankerung der gemeinsamen Unternehmenswerte in der gesamten Gruppe geschaffen. Ein gut funktionierendes Compliance-System gewährleistet jederzeit ein integriertes, verantwortungsvolles und transparentes Verhalten gegenüber allen Stakeholdern. Das gesellschaftliche Engagement wird zunehmend auf die gestaltende Rolle im Bereich der Entwicklung von Arealen und Lebensräumen ausgerichtet.

05 ATTRAKTIVES ARBEITSUMFELD FÜR MITARBEITENDE

Die Herausforderungen der Zukunft können nur mit kompetenten und engagierten Mitarbeitenden gemeistert werden. Eine zentrale Rolle nehmen dabei die zielgerichtete Förderung zur Vorbereitung auf zukünftige Aufgaben sowie die Nachwuchsförderung ein. Neben einem attraktiven Anreizsystem und einem breiten Empowerment (Übertragung von Verantwortung) wird auch grosser Wert auf die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeitenden gelegt.



02 ZIELERREICHUNG DURCH FINANZIELLE EXZELLENZ

Finanzielle Exzellenz bildet die Grundlage für ein stabiles und zukunftsfähiges Unternehmen. Durch eine wertorientierte Unternehmensführung wird «mehr Wert geschaffen» und kommt so letztlich den Investoren und Aktionären zugute. Selbstverständlich bedeutet finanzielle Exzellenz auch, die Kosten im Griff zu behalten und Einsparpotenziale zu identifizieren. Da Nachhaltigkeitsrisiken immer öfter auch die finanzielle Performance beeinflussen, werden diese Risiken systematisch im Risikomanagement-Ansatz berücksichtigt.

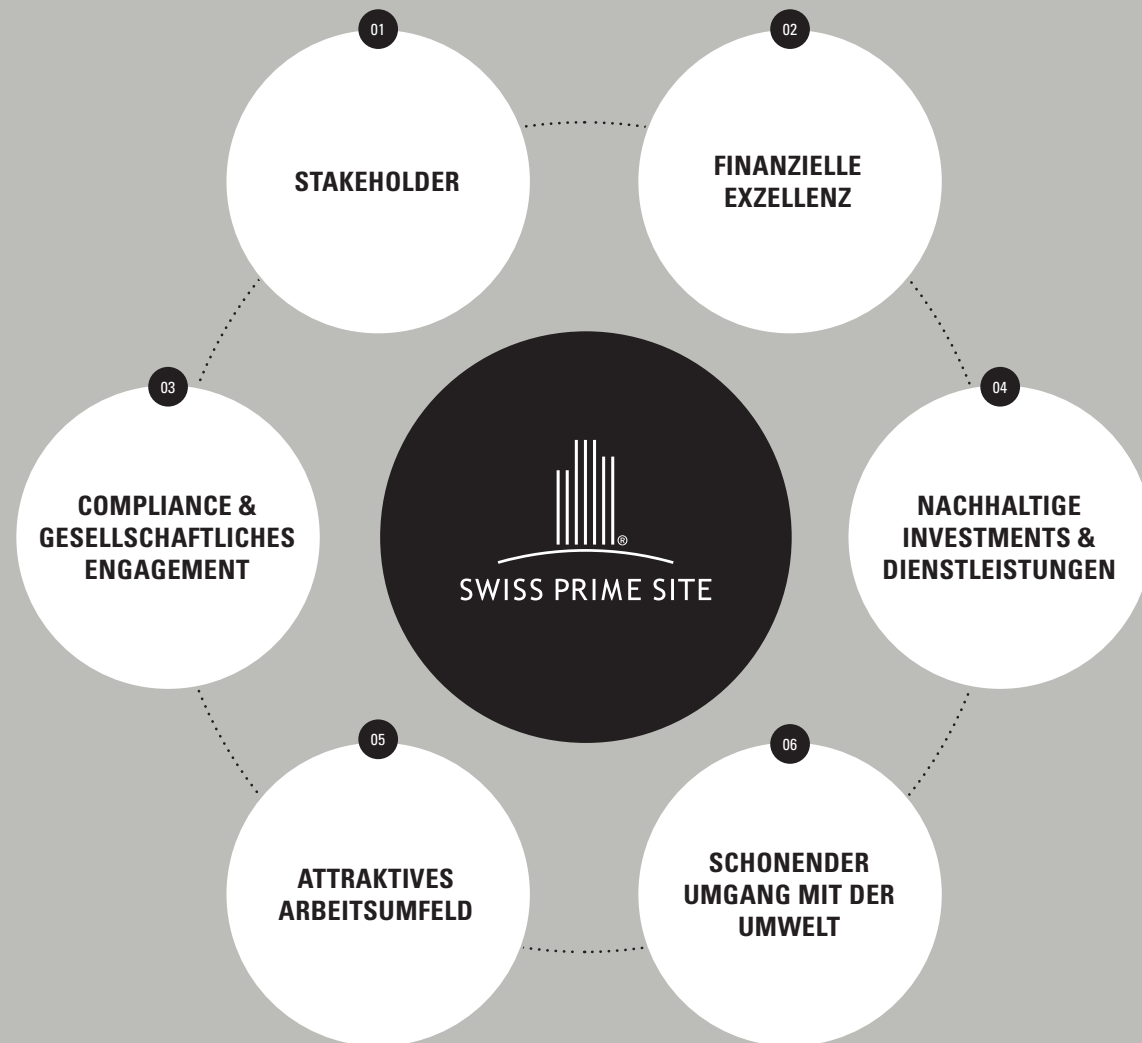
04 NACHHALTIGER ANSATZ BEI INVESTITIONEN UND DIENSTLEISTUNGEN

Leuchtturmprojekte, wie beispielsweise das Maag-Areal in Zürich, zeigen exemplarisch, wie Swiss Prime Site ökonomischen Mehrwert unter Berücksichtigung gesellschaftlicher Ansprüche und ökologischer Ziele schafft. Darüber hinaus ist es zentral, Nachhaltigkeit in allen Geschäftsbereichen zu verankern und über die gesamte Wertschöpfungskette zu integrieren. Nachhaltigkeit bezieht Lieferanten und andere zentrale Geschäftspartner mit ein.

06 SCHONENDER UMGANG MIT DER UMWELT

Energieeffizienz, Emissionsreduktion und ein intelligenter Umgang mit der Ressource Land sind nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch sinnvoll. Das Kerngeschäft nachhaltig auszurichten heisst auch, Nachhaltigkeit im eigenen Betrieb zu integrieren. Zentral bleibt der wesentliche Hebel: die Nachhaltigkeitsperformance des Immobilienportfolios von Swiss Prime Site.

NACHHALTIGKEIT



bei Jelmoli die Kunden sind, gehören bei der Tertianum Gruppe pflegebedürftige und ältere Menschen sowie deren Angehörige dazu. Bei Wincasa sind dies vor allem die zahlreichen Mieter.

Investoren und Analysten: Für Swiss Prime Site ist es wichtig, Investoren und Analysten kontinuierlich transparente Informationen bereitzustellen. Im Rahmen von Offenlegungspflichten und Ad hoc-Publizität werden Investoren und Analysten zuvorkommend und sorgfältig informiert.

Aktionäre: Neben dem nachhaltigen und profitablen Wachstum ist auch den Aktionären eine transparente Informationspolitik wichtig. Deshalb werden auf der Webseite regelmässig Medienmitteilungen und Informationen zum Unternehmen veröffentlicht. Zudem erscheint einmal pro Jahr das Magazin «Prime Times», das einerseits über aktuelle Themen und Entwicklungen rund um Swiss Prime Site berichtet und andererseits die Halbjahresergebnisse kompakt zusammenfasst.

Mitarbeitende: In der ganzen Gruppe wird grosser Wert auf motivierte und qualifizierte Mitarbeitende gelegt. Aus diesem Grund wird eine offene Kommunikationskultur gepflegt und gefördert. Ein tragendes Element im Umgang mit den Mitarbeitenden sind die Unternehmenswerte Integrität, Respekt, Verantwortung, Ambition und Innovation. Die Unternehmenswerte dienen zur Navigation bei der täglichen Arbeit in der gesamten Organisation.

Mieter: Das Mieterspektrum reicht von der Einzelperson bis zum internationalen Grosskonzern. Generell sucht Swiss Prime Site einen engen Austausch mit allen Mietern. Besonders im Bereich der kommerziellen Liegenschaften wird während des Mieterausbaus die Erzielung gegenseitiger Vorteile angestrebt.

KUNDENZUFRIEDENHEIT UND -SERVICE

In der Vielfalt der Stakeholder stehen die Kunden stets im Mittelpunkt. Ihre Zufriedenheit sichert den Erfolg und ihr konstruktives Feedback bringt das Unternehmen weiter. Dabei ergeben sich aus jedem Markt unterschiedliche Anforderungen.

Wincasa

Mit dem 2014 eingeführten integralen Geschäftsmodell richtet sich Wincasa konsequent an den Kundenbedürfnissen entlang des Lebenszyklus von Immobilien aus. Um die Bedürfnisse und die Zufriedenheit der Kunden zu erfassen, führt Wincasa jährlich eine Kundenbefragung bei Grosskunden durch. Die Ergebnisse werden jeweils analysiert und systematisch zur Verbesserung der Geschäftsprozesse verarbeitet. Als zusätzlichen Kundenservice publiziert Wincasa vierteljährlich den sogenannten «Retail Snapshot». Der Segmentbericht beleuchtet die neusten Trends im Bereich Retail und Center Management.

Jelmoli

Zur stetigen Verbesserung des Einkaufserlebnisses werden in Zusammenarbeit mit externen Dienstleistungspartnern regelmässig sogenannte «Mystery Shoppings» bei Jelmoli durchgeführt. Beim «Mystery Shopping» treten geschulte Testkäufer als normale Kunden auf und bewerten das Dienstleistungsgeschehen nach einem festgelegten Kriterienkatalog. Aus den Resultaten werden konkrete Massnahmen und Schulungsinhalte abgeleitet. Um die Internationalität zu forcieren und einen Austausch mit den weltweit führenden Warenhäusern zu Trends und «Best Practices» zu pflegen, ist Jelmoli Mitglied der Vereinigung IGDS – Intercontinental Group of Department Stores. Seit Dezember 2015 ist Jelmoli zudem Exklusivpartner von Global Blue in Zürich. Dadurch können ausländische Kunden die Mehrwertsteuer beim Kundendienst von Jelmoli zurückfordern. 2015 organisierte Jelmoli zwei Kundenanlässe unter dem Jahresmotto «Moving forward – together». Die Kundenanlässe wurden als Erlebnisevents mit den Schwerpunkten «Running» und «Skiing» konzipiert.

Tertianum Gruppe

Um die Zufriedenheit zu verbessern, wurde 2014 eine Befragung bei den Bewohnern und deren Angehörigen durchgeführt. Die daraus gezogenen Schlussfolgerungen wurden 2015 umgesetzt. So wurde beispielsweise die Erreichbarkeit und Präsenz am Empfang auf das Wochenende ausgeweitet und der Tagesbetriebsbedarf in den Appartements angepasst. Zur weiteren Steigerung der Serviceorientierung wurde 2015 eine Onlineumfrage zum Aufnahmeprozess bei zuweisenden Ärzten und Spitälern sowie bei Gemeindealtersberatungen und den kantonalen Organisationen der Stiftung «Pro Senectute» durchgeführt.

REPUTATION UND IMAGE

Eine nachhaltige Unternehmensphilosophie bedeutet, langfristig zu bestehen und ein verlässlicher und attraktiver Partner zu sein. Neben der Bereitstellung guter und zugänglicher Informationen ergänzt die Markenpflege den Service- und Qualitätsanspruch. Der Erhalt des guten Rufes ist deshalb in der Risikopolitik fest verankert.

Swiss Prime Site

Ein zentrales Element der Imagepflege ist das gezielte Beziehungsmanagement mit Investoren und Analysten. Deshalb finden regelmässig Analystengespräche statt. Zudem halten die Experten von Swiss Prime Site Fachvorträge bei Industrietreffen und Expertenrunden. Gelegentlich werden massgeschneiderte Besuchstouren durch Liegenschaften und Austausch mit Bauprojektleitern und Mietern organisiert.

Wincasa

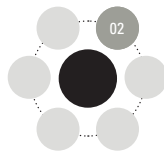
Um das neue integrale Geschäftsmodell von Wincasa auf dem Markt bekannt zu machen und das Unternehmen als innovativen und modernen Marktführer zu positionieren, wurden seit 2014 verschiedene Massnahmen zum Markenausbau umgesetzt. Neben einem Redesign des Logos, des Internetauftritts sowie der Filialen und Centerstandorte setzt Wincasa verstärkt auf Medienarbeit und Public Relations. Zudem publiziert Wincasa Fachbeiträge und Analysen zu regionalen und gesamtschweizerischen Immobilien-trends. Der Erfolg dieser Massnahmen zeigte sich bereits 2015 deutlich in einer gesteigerten Anzahl von Presse-Clippings und einer Zunahme der Medienanfragen.

Jelmoli

Mit hochstehenden Serviceleistungen, die in Warenhäusern bislang einmalig sind, konnte sich Jelmoli als führendes Premium Warenhaus der Schweiz etablieren und von der Konkurrenz abheben. So ist Jelmoli 2015 beispielsweise eine Kollaboration mit Zürich Tourismus eingegangen, um die eigenen Mitarbeitenden rund um das Thema Sehenswürdigkeiten und touristische Angebote in Zürich zu schulen. Um von der wachsenden Anzahl asiatischer Touristen profitieren zu können, wird das einmalige Serviceangebot im Rahmen der intensivierten Beziehungspflege mit asiatischen Reiseführern und Reiseveranstaltern hervorgehoben. Jelmoli positioniert sich im B2B-Markt zunehmend als Event Location. Die Nutzung der attraktiven Flächen von Jelmoli kann so weiter optimiert werden. 2015 fanden rund 20 Anlässe – von der Produktlan-cierung bis zur Firmenweihnachtsfeier – statt.

Tertianum Gruppe

Um die verschiedenen Standorte und das Dienstleistungsangebot der Tertianum Gruppe bekannter zu machen, wurde 2015 die Webseite neu konzipiert und besser vernetzt. Insgesamt wurden die Informationen verkaufsorientierter aufbereitet. So wurde beispielsweise der «Residence Finder», eine Funktion, mit der mittels Eingabe der Postleitzahl der nächstgelegene Tertianum Gruppe-Standort gefunden werden kann, prominent platziert. Um über Neuigkeiten rund um die Standorte der Tertianum Gruppe zu informieren, werden neu regelmässig Newsletter sowie vermehrt Medienmitteilungen rund um das Thema «Leben und Wohnen im Alter» verschickt.



FINANZIELLE EXZELLENZ

Ein stabiles und zukunftsfähiges Unternehmen basiert auf finanziell nachhaltiger Unternehmensführung. Deshalb ist finanzielle Exzellenz ein zentraler Ansatz von Swiss Prime Site. Dank wertorientierter Führung, einem soliden Risikomanagement, effizienten Prozessen und einem vorausschauenden Leerstandsmanagement werden gesetzte Unternehmensziele erreicht.

WERTORIENTIERTE FÜHRUNG

Unter wertorientierter Führung wird ein ganzheitlicher Ansatz der Unternehmensführung verstanden. Ziele der wertorientierten Führung sind die dauerhafte Steigerung des Unternehmenswerts sowie die

Verbesserung der Ertragskraft und Profitabilität. Um dies zu erreichen, wird auf ein umfassendes Steuerungssystem, basierend auf strategischen, operativen und finanzwirtschaftlichen Kennzahlen, gesetzt. Diese Kennzahlen sind systematisch mit einem entsprechenden Anreizmodell für das Management und die Mitarbeitenden verknüpft.

RISIKOMANAGEMENT

Um langfristig erfolgreich zu bleiben, müssen wirtschaftliche und gesellschaftliche Trends und damit verbundene Risiken und Chancen frühzeitig identifiziert werden. Neben dem politischen und regulatorischen Umfeld stellen auch die Entwicklungen am Finanzmarkt Risiken für das Unternehmen dar. Als Immobiliengesellschaft hält Swiss Prime Site zudem die Verknappung der Lebensräume, Akquisitionsmöglichkeiten, Entwicklungsprojekte und die Entwicklung der Immobilienmärkte im Blick. Zudem stellt in allen Geschäftsfeldern der Verlust von Schlüsselpersonen ein Risiko für den Geschäftserfolg dar. Speziell im Retailbereich ist die rasche Transformation des Marktes sowie eine latente Ertragserosion ein zentrales Thema.

Daneben gilt es auch, Chancen, die der Markt bietet, zu nutzen. So wird beispielsweise der demografische Wandel als Chance gesehen. Mit der Tertianum Gruppe verfügt Swiss Prime Site über ein zukunftsfähiges Dienstleistungsangebot in einem wachsenden Markt. Die zukünftige Entwicklung des Bildungssektors als Wachstumsmarkt im Immobiliengeschäft stellt für Swiss Prime Site eine Chance dar. Swiss Prime Site konnte Ende 2015 bekannt geben, dass das ehemalige NZZ-Druckzentrum erworben wurde und in den kommenden Jahren zu einem überregionalen Bildungszentrum umfunktioniert wird.

Im Zuge der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsstrategie wird das Risikomanagement zukünftig um Nachhaltigkeitsaspekte ergänzt. Damit können die Auswirkungen von Nachhaltigkeitsrisiken besser erkannt und die sich daraus ergebenden Chancen genutzt werden.

PROZESSE

Swiss Prime Site legt nicht nur beim Risikomanagement grossen Wert auf verlässliche und effiziente Prozesse. Jede Gruppengesellschaft verfügt über einen strukturierten Ansatz, um das jeweilige Geschäftsmodell mittels Prozessen, die an der Wertschöpfungskette oder am Lebenszyklus ausgerichtet sind, zu konkretisieren. Alle Gruppengesellschaften sind bestrebt, ihre Geschäftsprozesse kontinuierlich zu optimieren.

Wincasa

Wincasa erstellte und überarbeitete 2015 rund 400 Prozesse mithilfe der Prozessmanagementsoftware «Wincasa Process» gemäss dem neuen integralen Geschäftsmodell. Das Management von Nachhaltigkeit wurde anhand einer Weisung definiert und organisatorisch durch die Zuteilung von Verantwortlichkeiten eingebettet. Zudem wurden Messkriterien und Ziele definiert, welche regelmässig überprüft werden. Um den Bewirtschaftungsprozess effizienter und einfacher zu gestalten, wurden die Bewirtschafter und Frontmitarbeiter mit mobilen Tablets und entsprechenden mobilen Anwendungen ausgestattet.

Jelmoli

Bei Jelmoli wurde 2015 mit der Neuausrichtung geschäftskritischer IT-Prozesse begonnen.

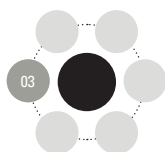
Tertianum Gruppe

Neben der Schaffung einer zentralen Einkaufsstelle wurden innerhalb der Tertianum Gruppe auch die Betriebe, die zwischen 2010 und 2013 nach ISO-Standard 9001 zertifiziert wurden, rezertifiziert. Zur Effizienzsteigerung der Dokumentation der Pflegeleistungen wurde im Berichtsjahr zudem die elektronische und teilweise mobile Pflegedokumentation eingeführt.

LEERSTANDSMANAGEMENT

Ein vorausschauendes Leerstandsmanagement ist entscheidend für die Sicherung des Ertragsflusses. Deshalb setzt Swiss Prime Site auf ein aktives Key Account Management mit den Mietern. Bestehende Verträge werden frühzeitig besprochen und wenn möglich auch direkt verlängert. Neben dem per-

sönlichen Kontakt zu unseren Vertragspartnern stellt ein automatisches Reportingsystem sicher, dass alle Verträge, welche in den nächsten zwei Jahren auslaufen, gemeldet werden. Zur Vermeidung von Leerständen wird laufend investiert und auf die Vertragslaufzeiten abgestimmt saniert. Zu guter Letzt gehört auch eine attraktive und innovative Vermarktung der Liegenschaften zu einem erfolgreichen Leerstandsmanagement.



COMPLIANCE UND GESELLSCHAFTLICHES ENGAGEMENT

In der gesamten Gruppe wird grosser Wert auf integriertes und verantwortungsvolles Handeln gelegt. Dazu gehört – neben der Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben und regulatorischen Standards – auch die Erfüllung von selbst gesetzten ethischen Grundsätzen und unternehmensinternen Weisungen. Darüber hinaus engagiert sich Swiss Prime Site für die Gesellschaft und unterstützt verschiedene Projekte und Organisationen im sozialen, sportlichen und kulturellen Bereich.

COMPLIANCE

Mit dem schnellen Wachstum der Gruppe in den vergangenen Jahren sind auch die Compliance-Anforderungen gestiegen. Swiss Prime Site will mehr als nur die gesetzlichen Mindestanforderungen erfüllen. Seit 2015 ist dieser Anspruch im gruppenweiten Verhaltenskodex auch explizit verankert. Der Kodex ist auf der Webseite öffentlich zugänglich (www.swiss-prime-site.ch/de/gruppe/verhaltenskodex).

Die Einhaltung des Verhaltenskodex ist für alle Gruppengesellschaften und alle Mitarbeitenden verbindlich. Jede Gruppengesellschaft hat die Grundsätze durch spezifische Weisungen ergänzt. Der Kodex unterstützt die Mitarbeitenden darin, sich gegenüber Geschäftspartnern, Kunden, Gästen, Behörden und anderen Stakeholdern korrekt und partnerschaftlich zu verhalten. Zudem gilt er als Grundlage für Geschäftspartner und Lieferanten. Damit der Verhaltenskodex ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmenskultur wird, wurden Ende 2015 gezielte Informationsveranstaltungen durchgeführt.

Zur Sicherstellung von Compliance gehören neben einer offenen und transparenten Kommunikation der Unternehmenswerte auch spezifische interne Prozesse und Kontrollfunktionen. In den kommenden Jahren wird der Compliance-Bereich weiter ausgebaut werden. 2015 wurden keine Verstösse wegen Nichteinhaltung gesetzlicher Vorschriften festgestellt.

SPONSORING

Als Teil der gesellschaftlichen Verantwortung hat Swiss Prime Site auch im Jahr 2015 wieder verschiedene Organisationen, soziale Projekte und Engagements im Sport- und Kulturbereich finanziell unterstützt. Dafür wurden insgesamt über CHF 1.1 Mio. aufgewendet.

SPONSORING NACH KATEGORIE

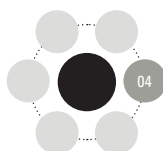
in CHF

1 Social Events	371 500
2 Netzwerk/Business	316 000
3 Sport	279 300
4 Hilfswerke	79 500
5 Kultur	68 700



Mit Förderbeiträgen an Avenir Suisse und Greater Zurich Area werden zwei Organisationen, die sich für den Wirtschaftsstandort Schweiz einsetzen, unterstützt. Geschäftsfeldspezifischere Engagements sind beispielsweise die Partnerschaft mit der Viventis Stiftung, die sich für die Verbesserung der Lebens- und Wohnsituation von Menschen im Alter in der Schweiz einsetzt, sowie das Sponsoring der NZZ Real Estate Days. Durch Beiträge an das Stadttheater Olten verdeutlicht Swiss Prime Site auch die Verankerung in der Region rund um den Hauptsitz.

Um die Wirkung des gesellschaftlichen Engagements zukünftig weiter zu optimieren, wird die Sponsoringstrategie derzeit überarbeitet. So möchte Swiss Prime Site aufgrund der starken Position in der Stadtentwicklung ihre Sichtbarkeit in diesem Bereich zukünftig stärken.



..... NACHHALTIGE INVESTMENTS UND DIENSTLEISTUNGEN

Neben dem hohen Energieverbrauch und der grossen Bedeutung von CO₂-Emissionen, haben Immobilien auch einen nachhaltigen Einfluss auf das Ortsbild, prägen städtische Zonen und ganze Regionen. Deshalb verfolgt Swiss Prime Site sowohl bei Investitionen in Immobilien als auch bei deren Bewirtschaftung sowie bei den Dienstleistungen von Jelmoli und der Tertianum Gruppe einen nachhaltigen Ansatz.

Das Ziel von Swiss Prime Site ist es, Synergien zwischen den Immobilien und deren Nutzung durch Menschen zu schaffen. So kann der Nachhaltigkeitsgedanke von der Investition bis hin zur Dienstleistung realisiert werden. Darunter werden einerseits die Optimierung unter energie- und ressourcenschonenden Gesichtspunkten und andererseits die flexible Nutzbarkeit der Immobilien unter sozialen Aspekten verstanden. Letzteres umfasst beispielsweise die Erreichbarkeit und Anbindung an den öffentlichen Verkehr oder die Bereitstellung modernster Infrastruktur- und Technologielösungen in den Gebäuden.

Ein aktives Immobilienportfoliomanagement ist für das Erreichen der Nachhaltigkeitsziele entscheidend. Deshalb sind neben der Wirtschaftlichkeit und der Auslastung der Immobilien auch Kriterien wie Raumentwicklung, Zonenplanung, nachhaltige Energiequellen, Energiecontrolling und nachhaltige Nutzungsmöglichkeiten integriert. 2015 wurde der neue Hauptsitz der Schweizerischen Post in Bern-Wankdorf eröffnet. Als erstes Bürogebäude in der Schweiz erhielt der Minergie®-Neubau das Gold-Zertifikat der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), welches in der Schweiz durch die Schweizerische Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (SGNI) vergeben wird.

Wincasa

Nachhaltigkeit schliesst alle Phasen des Immobilienlebenszyklus mit ein. Deshalb bietet Wincasa über das gesamte Dienstleistungsspektrum einen nachhaltigen Service. So wurden beispielsweise im Bereich «Investment Advisory» für einen Grosskunden rund 200 Standorte bezüglich Nachhaltigkeitskriterien analysiert, und auf Basis der erarbeiteten Wertindikatoren wurde eine Strategie entwickelt, welche die langfristige Werterhaltung der Immobilien oder einen mehrwertgenerierenden Verkauf ermöglicht.

Tertianum Gruppe

Die Tertianum Gruppe begegnet den vielfältigen Formen des modernen Alterns mit einer Breite an Wohnungs- und Pflegeangeboten für ältere Menschen. Dabei trägt die Gruppe zu einer Verbesserung der Lebensqualität von älteren Menschen in der Gesellschaft bei. Immobilien müssen in diesem Bereich vor allem sicheren Komfort bieten. Dazu zählen, neben einem guten und freundlichen Raumklima auch ein barrierefreier Zugang sowie eine gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr.

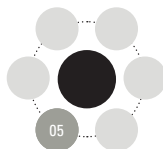
GEZIELTES ENERGIECONTROLLING UND BETRIEBSOPTIMIERUNG

Durch Heizung, Lüftung, Kühlung und Beleuchtung bedingt sind der Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen von Immobilien erheblich. Zur Identifikation von Optimierungspotenzialen braucht es umfassende Verbrauchsdaten, die normalerweise über die Nebenkostenabrechnung ermittelt werden.

Der Nachteil dabei ist, dass zwischen der Verbrauchsperiode und dem Vorliegen der Daten eine grosse zeitliche Differenz besteht. Deshalb nimmt Swiss Prime Site seit Juli 2012 am Pilotprojekt «EC/BO» (Energiecontrolling und Betriebsoptimierung) von Siemens teil. Mit «EC/BO» kann der Energieverbrauch von Liegenschaften über ein Onlinesystem jederzeit abgerufen werden. Dadurch lassen sich geeignete Massnahmen schneller erkennen und umsetzen. Aktuell sind 21 Grossliegenschaften, die zusammen knapp ein Drittel der Nutzfläche des Immobilienportfolios von Swiss Prime Site ausmachen, angeschlossen. Weiterführende Informationen und Umweltkennzahlen befinden sich im Kapitel «Schonender Umgang mit der Umwelt» auf Seite 66 in diesem Bericht.

ANFORDERUNGEN AN LIEFERANTEN

2015 wurde mit der Ausarbeitung von allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) für Lieferanten begonnen. Die Fertigstellung und der Rollout sind für 2016 geplant. Darin enthalten sind Lieferantenvorgaben betreffend Arbeitsausführung und -sicherheit. Als Orientierung dienen dabei internationale Standards und Richtlinien wie ISO 9001, ISO 14001 und OHS 18001. In Zukunft werden auch bei der Zusammenarbeit mit Lieferanten und Partnern die Nachhaltigkeitskriterien verstärkt geprüft und als Entscheidungskriterium angewendet.



ATTRAKTIVES ARBEITSUMFELD

Swiss Prime Site verpflichtet sich, allen Mitarbeitenden ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten. Gleichbehandlung, Chancengleichheit sowie Arbeits- und Gesundheitsschutz sind zentrale Bestandteile des Verhaltenskodexes und bilden eine wichtige Grundlage für ein faires, respektvolles und leistungsfähiges Arbeitsklima.

Aufgrund der Komplexität der Unternehmensstruktur gibt es zahlreiche unterschiedliche Berufsbilder in der Gruppe. Die Ansätze zur Mitarbeiterförderung, die Gesundheits- und Sicherheitsaspekte sowie die Motivationsfaktoren unterscheiden sich je nach Geschäftsfeld. Deshalb wird auf die Autonomie und Erfahrung der einzelnen Gruppengesellschaften gesetzt. Wenn sinnvoll, werden Synergien genutzt und «Best Practices» innerhalb der Gruppe geteilt.

MITARBEITENDE NACH GESCHÄFTSFELD¹

Anzahl



■ Geschäftsfeld Immobilien ■ Geschäftsfeld Retail ■ Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter

¹ Anzahl Mitarbeitende am Jahresende, inklusive Aushilfen und Anderer

MITARBEITERFÖRDERUNG

Um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern zu können, sind alle Gruppengesellschaften bereits heute auf kompetente und engagierte Mitarbeitende angewiesen. Deshalb kommt der zielgerichteten Aus- und Weiterbildung sowie der Nachwuchsförderung in allen Gesellschaften eine zentrale Bedeutung zu.

Swiss Prime Site

Aufgrund der vergleichsweise geringen Anzahl Mitarbeitenden und deren hohen Spezialisierungsgrad wird die Aus- und Weiterbildung im Rahmen der Mitarbeitergespräche besprochen und individuell gemäss persönlichem Entwicklungsprofil definiert.

Wincasa

Ein Grundelement der Mitarbeiterförderung bei Wincasa ist das interne Schulungsprogramm «Win Training». Die Ausbildung ist themenspezifisch aufgebaut und hat den fachlichen Kompetenzaufbau zum Ziel. Darüber hinaus wird der Bedarf für weitere Schulungen jeweils im jährlichen Mitarbeitergespräch ermittelt. Neben internen Schulungen werden auch gezielt externe Aus- und Weiterbildungen finanziert. Während der Mitarbeitergespräche wird zudem das Führungspotenzial der Mitarbeitenden analysiert. Im Rahmen des seit Jahren erfolgreich bestehenden Nachwuchsprogramms werden ausgewählte Mitarbeitende während rund eineinhalb Jahren intensiv geschult. Bei Neubesetzungen von Schlüsselpositionen werden jeweils systematisch interne Kandidaten geprüft. Zur Schaffung eines einheitlichen Führungsverständnisses besuchen alle Teamleiter einen Führungsgrundkurs.

Jelmoli

Für alle neu eintretenden Mitarbeitenden organisiert Jelmoli einen «Welcome Day», an dem die Werte und die Arbeitsweise von Jelmoli vermittelt werden. Anschliessend erhalten alle Mitarbeitenden Grundschulungen. Insbesondere das Verkaufspersonal wird in Bezug auf Service- und Qualitätsorientierung geschult. Bei Bedarf können die Abteilungsleiter/-innen ihren Mitarbeitenden weiter gezielt Schulungen anbieten. Zur Nachwuchsförderung besteht ein zweijähriges Nachwuchsprogramm. Dabei werden die potentiellen Führungskräfte von einem Mentor betreut und erhalten konkrete Aufträge und Meilensteine, die es zu erfüllen gilt. Auch im Bürobereich können die Mitarbeitenden von gezielten Schulungen profitieren. Für die Führungskräfte finden ebenfalls entsprechende Schulungen statt.

Tertianum Gruppe

Die Tertianum Gruppe bietet den Mitarbeitenden ein breites Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten. Neben dezentralen betriebsinternen und gruppenweiten Schulungen werden mit dem Bildungspartner Careum Weiterbildung auf Teamleiterstufe auch betriebsexterne Schulungsprogramme angeboten. Um die notwendigen Fach-, Führungs- und Persönlichkeitskompetenzen der Mitarbeitenden auf allen Stufen und in allen Funktionen sicherzustellen, sind die Entwicklungsprogramme eng mit der individuellen Laufbahn verknüpft. Die Tertianum Gruppe legt grossen Wert auf die Sicherstellung des Nachwuchses aus den eigenen Reihen. Deshalb wird rund 250 Lernenden eine Ausbildung in den Bereichen Pflege, Gastronomie, Facility Management und Administration ermöglicht.

MITARBEITERZUFRIEDENHEIT UND MOTIVATION

Zufriedene und motivierte Mitarbeitende sind essenziell, um qualitativ hochwertige Dienstleistungen sicherstellen zu können. In den Gruppengesellschaften Jelmoli, Wincasa und Tertianum Gruppe werden deshalb in regelmässigen Abständen Mitarbeiterbefragungen durchgeführt. Aus den Ergebnissen werden konkrete Massnahmen abgeleitet, die in den Folgejahren umgesetzt werden. Bei Jelmoli und der Tertianum Gruppe werden die Anliegen der Mitarbeitenden zudem durch Personalkommissionen an die Geschäftsleitung herangetragen.

Wincasa

Ein zentrales Element zur Förderung der Zufriedenheit und Motivation sind auch Informationsveranstaltungen und Firmenanlässe. Als dezentral organisiertes Unternehmen setzt Wincasa beispielsweise auf einen jährlich stattfindenden Anlass für die gesamte Belegschaft aus der ganzen Schweiz. Dieser Gesamtfirmenanlass hat zum Ziel, den informellen Austausch sowie die Identifikation mit dem Unternehmen zu stärken.

Tertianum Gruppe

Im Rahmen der «Kulturtag» wird bei der Tertianum Gruppe jeweils der Jahresabschluss präsentiert und ein spezielles Fokusthema detaillierter beleuchtet.

Jelmoli

Bei Jelmoli finden regelmässig Veranstaltungen statt, bei denen die Geschäftsleitung alle Mitarbeitenden über die aktuellen Geschäftsergebnisse informiert.

ERHALT UND FÖRDERUNG DER GESUNDHEIT UND SICHERHEIT

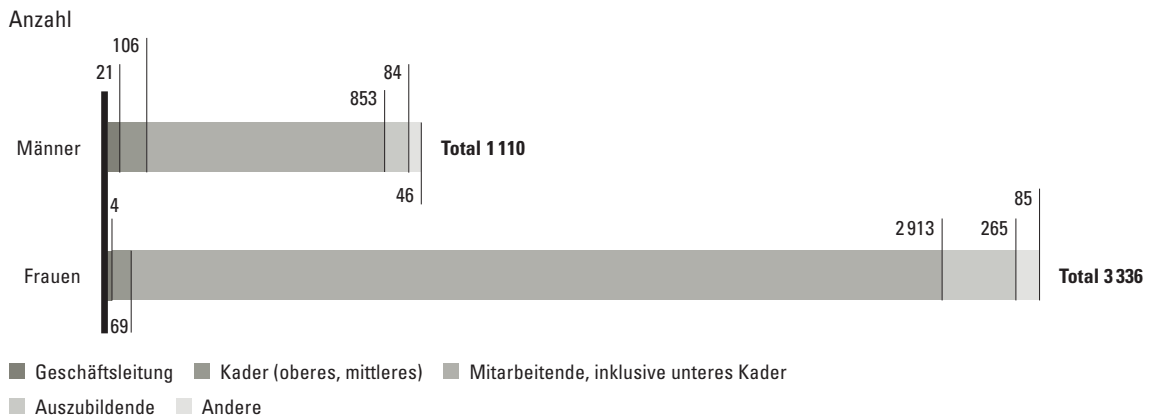
Im Rahmen der Geschäftstätigkeit gibt es je nach Geschäftsfeld unterschiedliche Herausforderungen im Gesundheits- und Sicherheitsbereich. Durch Präventionsmassnahmen, Leitfäden sowie Sicherheitspläne und Schulungen versucht Swiss Prime Site die Gefahren für die Mitarbeitenden insgesamt zu minimieren.

Bei dem Bau oder der Sanierung von Liegenschaften stehen die Baustellensicherheit sowie die strenge Kontrolle der Dienstleister in der Lieferkette im Zentrum. 2015 wurden keine wesentlichen Verstösse gegen Vorschriften festgestellt. Im Bereich Retail nimmt Swiss Prime Site die Verantwortung für den sicheren Betrieb der Einkaufszentren mit grosser Sorgfalt wahr. Für jedes Einkaufszentrum wurden spezifische Sicherheitspläne entwickelt und von externen Spezialisten validiert. Die Pläne werden jährlich aktualisiert.

Tertianum Gruppe

Für die Mitarbeitenden der Tertianum Gruppe ist aufgrund ihres Tätigkeitsbereichs ein gutes Gesundheitsmanagement besonders wichtig. Sowohl die physische als auch die psychische Arbeitsbelastung ist in Pflegeberufen generell hoch. Um die Sicherheit in allen Betrieben sicherzustellen, gibt es in jeder Einrichtung einen Verantwortlichen, der mit der Belegschaft die jeweiligen Prozesse optimiert.

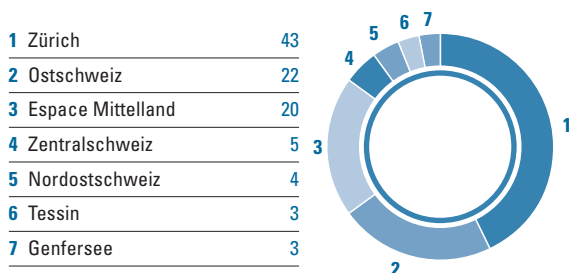
MITARBEITENDE NACH FUNKTION UND GESCHLECHT 2015¹



¹ Anzahl Mitarbeitende am Jahresende, inklusive Aushilfen und Anderer

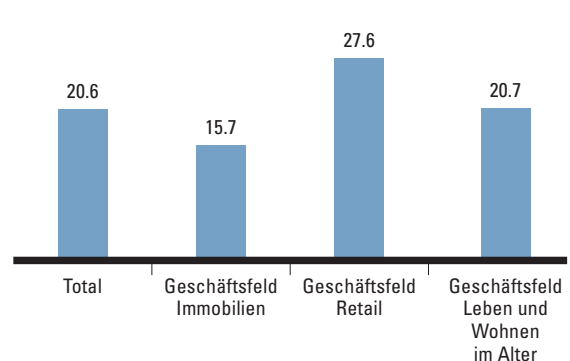
MITARBEITENDE NACH REGIONEN 2015

in %



FLUKTUATION NACH GESCHÄFTSFELDERN

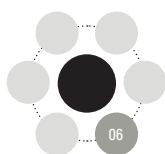
in %



KENNZAHLEN MITARBEITENDE

	2014	2015
Mitarbeitende	2 724	3 966
Auszubildende		
Lernende	188	287
Praktikanten	17	62
Total¹	2 929	4 315
Vollzeit/Teilzeit	2014	2015
Vollzeit	1 662	2 054
Teilzeit < 50%	425	694
Teilzeit 50%–79%	358	725
Teilzeit 80%–99%	484	842
Total¹	2 929	4 315
Altersverteilung	2014	2015
Mitarbeitende < 30 Jahre	723	1 128
Mitarbeitende 30–40 Jahre	668	919
Mitarbeitende 41–50 Jahre	615	1 013
Mitarbeitende > 50 Jahre	923	1 255
Total¹	2 929	4 315
Befristet/Unbefristet	2014	2015
Permanente Mitarbeitende	2 724	3 966
Auszubildende	205	349
Aushilfen	101	69
Hauswarte (nur Wincasa)	67	62
Weitere temporäre Mitarbeitende	7	28
Total	3 104	4 474

¹ Anzahl Mitarbeitende am Jahresende, ohne Aushilfen und Andere



SCHONENDER UMGANG MIT DER UMWELT

Swiss Prime Site handelt umweltbewusst und ressourcenschonend – sei es bei täglichen Arbeitsabläufen im Büro oder beim Immobilienportfoliomanagement. Mit dieser vorausschauenden Strategie ist die Gruppe bestens gerüstet für neue gesetzliche Rahmenbedingungen, die beispielsweise aus der Energiestrategie 2050 des Bundes hervorgehen können.

Die Nachhaltigkeitsperformance des Immobilienportfolios birgt bedeutende Hebel zur Minimierung des Umwelteinflusses. Deshalb wird der Fokus besonders auf die Steigerung der Energieeffizienz und die Verringerung der CO₂-Emissionen der Immobilien gelegt. Gebäudegütesiegel wie Minergie®, LEED oder DGNB sind bereits heute Leistungsausweise für das nachhaltige Investitionsverhalten.

Das Immobilienportfolio von Swiss Prime Site zeichnet sich zudem dadurch aus, dass fast die Hälfte des Wärmebedarfs durch Fernwärme gedeckt wird. Da Fernwärme in der Schweiz grösstenteils durch Holzschnitzel- und Kehrlichtverbrennungsanlagen erzeugt wird, ist diese Technologie als bedeutend

umweltfreundlicher einzustufen als Öl- und Gasheizungen. Durch das «EC/BO»-Projekt, das auf Seite 63 in diesem Bericht beschrieben ist, konnten 2015 zahlreiche Potenziale zur Reduktion des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen erkannt werden. Bis Ende März 2015 wurden bereits über 220 Massnahmen zur Betriebsoptimierung umgesetzt. So wurden beispielsweise Gebäudehüllen saniert, Lüftungssysteme angepasst und Gebäudeautomationsanlagen optimiert. Weitere 150 Massnahmen zur Reduktion des Ressourcenverbrauchs befinden sich in der Implementierungsphase.

Ferner wird auf verschiedene betriebsökologische Massnahmen gesetzt. Im Bereich Geschäftsreisen ist der ökologische Fussabdruck bereits verhältnismässig klein. Die meisten Reisen werden in der Schweiz mit der Bahn und nur selten mit dem Auto getätigt. Flugreisen werden restriktiv unternommen. Das Umweltbewusstsein der Mitarbeitenden wird gezielt gefördert. So werden die Büroangestellten beispielsweise zur sparsamen Verwendung von Papier animiert. In der Liegenschaft von Jelmoli wurden 2015 insgesamt 8000 m² Leuchtmittel durch LED ersetzt, was einerseits in niedrigeren Energiekosten und andererseits in einem angenehmeren Licht mit weniger Wärmeentwicklung resultierte.

UMWELTKENNZAHLEN

Ende 2015 bestand das Portfolio aus 182 Liegenschaften. Für die Ermittlung der Umweltkennzahlen wurden die Echtzeitdaten der 21 Grossliegenschaften, die Teil des «EC/BO»-Projekts sind, sowie berichtigte Realdaten aus dem Jahr 2013 von 85 weiteren Liegenschaften verwendet. Die Werte der übrigen Liegenschaften wurden geschätzt, da der Verbrauch durch Dritte abgerechnet wird und Swiss Prime Site keinen Einblick in die Verbrauchsdaten hat. Liegenschaften, die sich Ende 2015 im Bau und Umbau befanden, wurden nicht berücksichtigt. Die wichtigsten Umweltkennzahlen sind in der Tabelle zusammengefasst.

UMWELTKENNZAHLEN

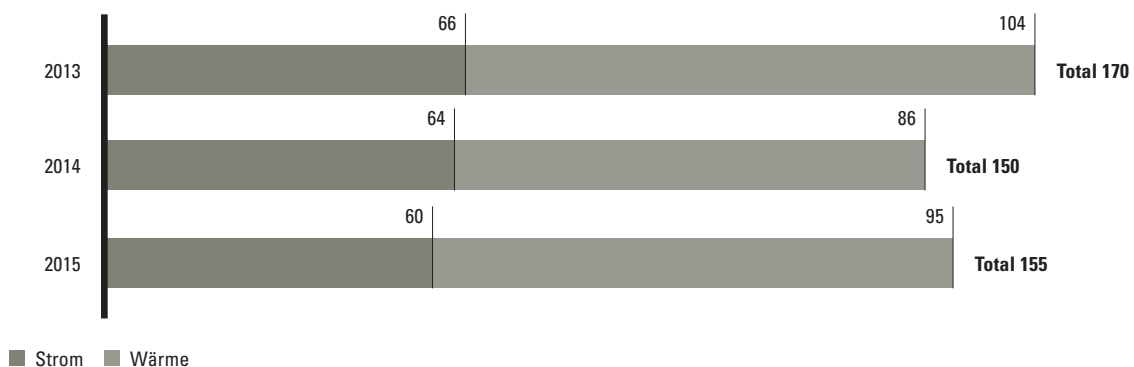
	Angaben in	2015
Liegenschaften	Anzahl	165
Nutzfläche	m ²	1 475 000
Wärme	MWh	138 000
Strom	MWh	74 000
CO ₂ -Emissionen Scope 1 ¹	Tonnen	18 000
CO ₂ -Emissionen Scope 2 ¹	Tonnen	20 000
Wasserverbrauch	m ³	701 000

¹ Scope 1: Direkte Treibhausgasemissionen aus der Verbrennung von Heizöl und Erdgas in Liegenschaften, die sich im Eigentum oder unter der Kontrolle von Swiss Prime Site befinden; Scope 2: Indirekte Treibhausgasemissionen aus (Allgemein-)Strom und Fernwärmeverbrauch

Für die 21 Grossliegenschaften konnte die Entwicklung der Energie- und CO₂-Intensität pro Quadratmeter Nutzfläche zwischen 2013 und 2015 analysiert werden. Sowohl die Energieintensität als auch die CO₂-Intensität nahmen jeweils um 9% ab. Teilweise können diese Einsparungen auf die milderen Winter in den Jahren 2014 und 2015 zurückgeführt werden. Heizgradtagbereinigt beträgt die Reduktion der Energieintensität 1%. Da die Korrektur mit Heizgradtagen eine grobe Näherung darstellt, kann die Wirkung von Massnahmen im Wärmebereich erst nach einem längeren Zeitraum genau beziffert werden. Im Gegensatz dazu zeigt sich die Wirkung von Massnahmen beim Stromverbrauch klar, da dieser weitgehend witterungsunabhängig ist. Zwischen 2013 und 2015 konnte der Stromverbrauch um 9% reduziert werden. Dies entspricht einer jährlichen Einsparung von 2.7 Mio. kWh Strom und etwa 400 Tonnen CO₂.

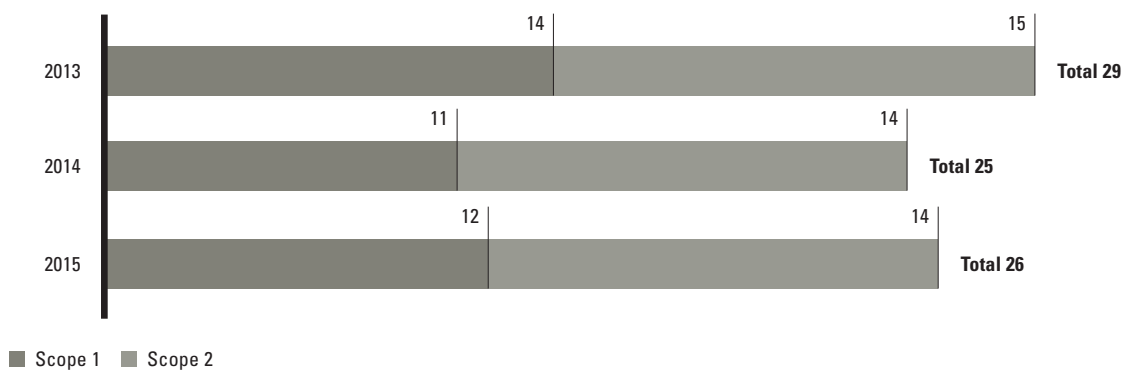
ENERGIEINTENSITÄT

in kWh/m² (Endenergie)



CO₂-INTENSITÄT

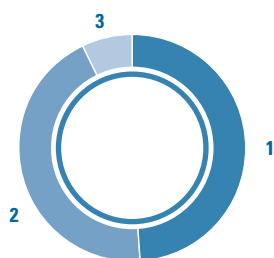
in kgCO₂/m²



AUFTEILUNG NACH WÄRMEENERGIEQUELLE

in %

1 Fernwärme	49
2 Gas	44
3 Heizöl	7



FLURPARK/MEDIENPARK

Die Totalsanierung des Geschäftshauses Flurpark/Medienpark im aufstrebenden Quartier Zürich-Altstetten verdeutlicht vorbildlich die langfristige und nachhaltige Investitionsstrategie von Swiss Prime Site.



Im Geschäftsjahr 2015 konnte die umfassende Erneuerung des Geschäftshauses aus den siebziger Jahren fertiggestellt werden. Mit dem Rückbau auf den Rohbau und der gleichzeitigen Erstellung neuer Fassadeneinschnitte konnten moderne Gebäudestrukturen geschaffen werden. So können mit grosszügigen Loggias oder Terrassen attraktive Aussenflächen geschaffen werden. Das Geschäftshaus verfügt über eine leistungsstarke Gebäude- und Raumtechnik sowie eine Glasfassade mit integrierter Beschattung. Der Flurpark/Medienpark erfüllt damit die Vorschriften des Schweizer Energielabels Minergie®.

Neben einer hohen Mieter- und Nutzerfreundlichkeit bietet der Flurpark/Medienpark auch eine direkte Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Tram und Bus halten vor dem Gebäude und der Bahnhof Zürich-Altstetten befindet sich in Gehdistanz. Durch die vielfältigen Dienstleistungsbetriebe im Erdgeschoss werden zentrale Serviceangebote für Arbeitnehmende geschaffen. Die unmittelbare Nähe zum Arbeitsplatz spart Zeit und schafft Lebensqualität. In Planung sind bereits eine Kinderkrippe und ein Restaurant.

Gerade deshalb konnte 2015 mit Ringier Axel Springer Schweiz AG ein renommierter Ankermieter für das Geschäftshaus gewonnen werden. Der Flurpark/Medienpark wird damit mehr als 600 Mitarbeitenden des Medienhauses ein attraktives Arbeitsumfeld bieten. In diesem Zusammenhang wird das Gebäude auch in «Medienpark» umbenannt.

..... DATEN UND FAKTEN

NUTZFLÄCHE

in m²

25 645

Adresse	Flurpark/Medienpark, Flurstrasse 55, Zürich
Fair Value	CHF 141 Mio.
Baujahr	2015 Totalsanierung
Nutzfläche	25 645 m ²
Nutzung	Geschäftshaus

CHANCEN UND RISIKEN

Das Chancen- und Risikoprofil von Swiss Prime Site ist geprägt von der ausgewogenen und den Marktentwicklungen angepassten Diversifikation der Immobilieninvestitionen sowohl bezüglich regionaler Verteilung als auch hinsichtlich Nutzungsart und Mieterstruktur. Zusätzliche Chancen ergeben sich aus immobiliennahen Geschäftsfelder.

Swiss Prime Site verfolgt durch die Identifizierung von Chancen und durch das konsequente Risikomanagement eine permanente Optimierung des Chancen- und Risikoprofils in den drei Geschäftsfeldern Immobilien, Retail sowie Leben und Wohnen im Alter. Das Immobilienportfolio liegt primär in den bedeutendsten Schweizer Wirtschaftszentren Zürich, Genf und Basel und bietet aufgrund seiner Grösse und der schweizweiten regionalen Verteilung der Liegenschaften eine ideale Marktposition.

Es ist die Aufgabe des Verwaltungsrats der Swiss Prime Site AG und deren Gruppengesellschaften, für eine ausgewogene Balance der Chancen und Risiken zu sorgen. Die Verantwortlichen führen regelmässige Risiko- und Chancenbeurteilungen durch, um veränderte Rahmenbedingungen und Marktentwicklungen periodisch neu zu beurteilen und gegebenenfalls anzupassen. Zudem bekennt sich der Verwaltungsrat der Swiss Prime Site AG zu einer umfassenden Integrität, die unter anderem die Einhaltung der Gesetze und interner Verhaltensrichtlinien umfasst. Von allen Mitarbeitenden wird ein regelkonformes Verhalten erwartet, das regelmässig auf seine Wirksamkeit hin überprüft wird.

Das Chancen- und Risikomanagement soll durch umfassende und systematische Identifikation und Bewertung sicherstellen, dass Chancen erkannt und unerwünschte Risiken rechtzeitig minimiert werden. Rendite und Risiko stehen stets in einem adäquaten Verhältnis. Dies ist ein permanenter Prozess.

Durch eine klare und effiziente Unternehmensstruktur wird sichergestellt, dass die Aufgaben und Verantwortlichkeiten in Bezug auf Risikomanagement und internes Kontrollsystem gruppenweit wahrgenommen werden.

VERWALTUNGSRAT

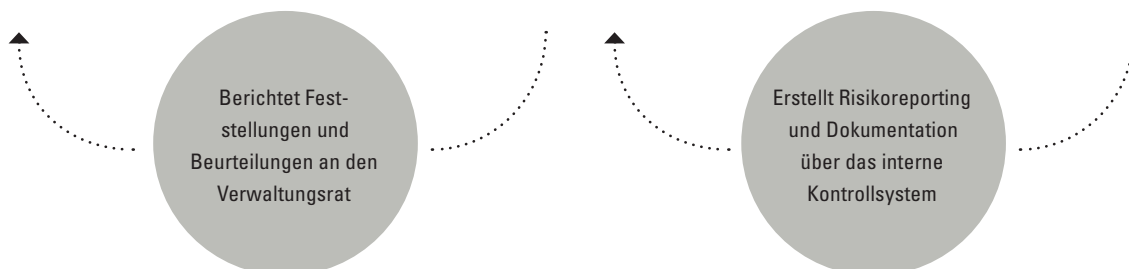
Verantwortung für das Risikomanagement und das interne Kontrollsystem

PRÜFUNGS-AUSSCHUSS

Überwacht und evaluiert das Risikomanagement und das interne Kontrollsystem

GRUPPENLEITUNG

Setzt das Risikomanagement um und stellt das interne Kontrollsystem sicher



AUSBLICK

Aufbauend auf einem erstklassigen Immobilienportfolio, einer fokussierten Strategie und einem innovativen Geschäftsmodell, blickt Swiss Prime Site optimistisch auf das Jahr 2016. Mit der erfolgreichen Erweiterung des Geschäftsmodells mit immobiliennahen Geschäftsfeldern wurde die Dynamik und Flexibilität, auf Marktopportunitäten schnell und zielführend reagieren zu können, wesentlich gestärkt. Die gut gefüllte Projektpipeline bildet das Rückgrat für weiteres profitables Wachstum.

KONJUNKTURELLER AUSBLICK SCHWEIZ

Die Aufhebung des Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat zu einer deutlichen Abkühlung der Schweizer Konjunktur im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 geführt. Die finanzpolitische Massnahme der SNB wirkt in 2016 nach. Damit dürfte das Wachstum des Schweizer Bruttoinlandprodukts (BIP) 2016 mit einer Prognose von 1.4% erneut unter seinem langfristigen Potenzial liegen. Wichtige Eckpfeiler des Wirtschaftswachstums bleiben die rege Zuwanderung, der robuste private und öffentliche Konsum sowie die günstigen Kreditzinsen, welche sich stabilisierend auswirken und eine Rezession als unwahrscheinlich erscheinen lassen. Dennoch bleibt die Schweizer Wirtschaft angesichts der schwachen Wachstumsdynamik anfällig für wirtschaftliche Schocks. Insbesondere wäre eine weitere Aufwertung des Frankenurses nur schwer zu verkräften. Entsprechend ist zu erwarten, dass die Ende 2014 von der SNB eingeführten Negativzinsen in 2016 auf dem aktuellen Niveau verharren. Der Arbeitsmarkt verzeichnet ein nominales Lohnwachstum für 2016 von lediglich 0.5%. Aufgrund des nur mässigen Wachstums der Schweizer Wirtschaft dürfte die Arbeitslosenquote leicht ansteigen. Der Export als wichtiger Wachstumstreiber der Wirtschaft wird 2016 aufgrund des starken Schweizer Frankens und der Auftragsrückgänge ein moderates Umsatzwachstum aufweisen und als wichtige Stütze der Schweizer Wirtschaft eingeschränkt zu einem Kurswechsel beitragen. Die Bauinvestitionen 2016 sind zwar positiv (+0.4%), verharren aber auf einem vergleichsweise tiefen Niveau.

WIRTSCHAFTSPROGNOSE SCHWEIZ¹

Reale Jahresveränderung	Angaben in	Niveau ¹	2014	2015P	2016P	2017P
Bruttoinlandprodukt (BIP)	%	642.3	1.9	1.0	1.4	1.8
Privater Konsum	%	348.1	1.3	1.2	1.4	1.0
Konsum Staat	%	70.8	1.3	2.2	1.0	0.7
Investitionen	%	150.3	2.1	1.0	0.1	1.9
Bau	%	60.3	3.3	-1.1	0.4	0.3
Ausrüstung	%	92.0	1.3	2.3	0.1	2.9
Exporte ²	%	338.1	4.1	1.1	1.8	3.5
Importe ²	%	271.9	2.8	1.3	1.8	2.6
Jahressteuerung	%		0.0	-1.1	-0.4	0.3
Arbeitslosigkeit	%		3.2	3.3	3.5	3.4

¹ Jahr 2014 (in Mrd. CHF zu laufenden Preisen)

² Ohne Wertsachen und nicht monetäres Gold

P: Prognose UBS 05.01.2016

AUSBLICK IMMOBILIENMARKT

Der Schweizer Immobilienmarkt hat 2015 seinen Zenit überschritten und wird 2016 in eine Phase der Abkühlung wechseln. Wichtige Marktstützen bilden 2016 das tiefe Zinsniveau, die Zuwanderung und neue wachsende Nachfragemärkte wie Gesundheit, Pflege und Bildung. Wachsende Bedeutung gewinnen Themenfelder wie Digitalisierung, Big Data und Nachhaltigkeit, in welche erfolgreiche Marktteilnehmer zukünftig verstärkt investieren müssen.

Der Trend bei Büroflächen hinsichtlich Standortverlagerungen bei Dienstleistungsunternehmen weg von zentralen, ineffizienten Flächen hin zu dezentralen, sehr gut erschlossenen und effizienten Flächen wird sich fortsetzen. Nachfrageimpulse zeigen sich vor allem im Gesundheits- und Sozialsektor. Die Flächenexpansionsdynamik in Grosszentren wird sich 2016 verlangsamen, was aufgrund des eingeschränkten Absorptionspotenzials positiv zu deuten ist. Dennoch wird ein Anstieg der Leerstände erwartet, dies vor allem bei alten, ineffizienten Flächen mit Investitionsbedarf. Die zurückhaltende wirtschaftliche Entwicklung mit dem damit verbundenen schwachen Beschäftigungswachstum in den klassischen Bürobranchen führt zu einer schwächeren Nachfrage in 2016. Das anhaltend hohe Mietflächenangebot und die zurückhaltende Nachfrage werden 2016 voraussichtlich zu rückläufigen Mietpreisen führen. Eine wesentliche Herausforderung wird die Vermietung von Leerständen darstellen. Alternativ werden Leerstände bei alten Büroflächen vermehrt durch Massnahmen wie Redevelopment, Modernisierung und mit dem Umbau vom Single- zum Multi-Tenant-Objekt neu dem Markt zugeführt werden. A-Lagen mit repräsentativem Charakter und einem hohen, modernen Ausbaustandard, wie im Portfolio von Swiss Prime Site, werden weiterhin gefragt bleiben.

Das Umfeld für Retailimmobilien bleibt aufgrund des wachsenden Onlinehandels und stagnierender Umsatzzahlen im stationären Detailhandel anspruchsvoll. Ein weiterer Einflussfaktor bleibt der sich auf hohem Niveau eingependelte Einkaufstourismus in grenznahe Regionen. Es wird erwartet, dass die inserierten Mietpreise für Verkaufsflächen 2016 sinken werden. Entsprechend bleibt der stationäre Detailhandel aufgrund des schwachen Euro, des Einkaufstourismus und des Onlinehandels unter Druck. Die Nachfrage nach Flächen in modernen, gut gelegenen Einkaufszentren und in erstklassigen Innenstadtlagen bleibt anhaltend robust. B- und C-Lagen werden einen zunehmend schwereren Stand haben. Lagen in grenznahen Regionen werden ebenfalls weiter unter starkem Druck stehen. Die hohen Flächenausweitungen der vergangenen Jahre werden 2016 nicht fortgesetzt werden. Massnahmen wie Revitalisierungen der bestehenden Flächen können zu Leerstandsreduktionen führen.

Herausforderungen bleiben die Regulierungszunahme und das Management von Leerständen. Bei den Regulierungen schlägt besonders die Masseneinwanderungsinitiative als potenzielle Bremse der Zuwanderung zu Buche. Zudem führen übermässige Regulierungen wie beispielsweise eine Verschärfung der Lex Koller oder Anpassungen der Raumplanung und Bau- und Zonenordnung zu Fehlanreizen und Marktverzerrungen. Das erfolgreiche Management der Leerstandsrisiken wird zukünftig ein wesentliches Differenzierungsmerkmal für erfolgreich agierende Marktteilnehmer darstellen. Neben dem proaktiven Management bestehender Mieter vor Vertragsverlängerungen und Wiedervermietungen wird das Redevelopment und die Modernisierung von Leerständen zunehmend an Bedeutung gewinnen.

AUSBLICK SWISS PRIME SITE

Swiss Prime Site rechnet für 2016 mit einem Ertrag aus Vermietung und einem totalen Betriebsertrag über Vorjahresniveau. Die Leerstandsquote wird zwischen 6% bis 7% liegen. Basierend auf dem erwarteten operativen Ergebnis für 2016 ist eine konstant hohe Ausschüttung an die Aktionäre gewährleistet.

Im Teilgeschäftsfeld Immobiliendienstleistungen strebt Wincasa eine Erhöhung des Neukundenanteils zur Diversifikation der Ertragsstruktur an. Der Ausbau von Serviceangeboten mit höherer Wertschöpfung wird 2016 weiter vorangetrieben. Mittels Kostendisziplin sollen zusätzliche Effizienzgewinne realisiert werden. Bestehende Kundenbeziehungen werden intensiviert und damit die Zufriedenheit ausgebaut.

Im Geschäftsfeld Retail, in welchem die Gruppengesellschaft Jelmoli tätig ist, konnten die Herausforderungen in Verbindung mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses Anfang 2015 erfolgreich gemeistert werden. Für das neue Geschäftsjahr ist die Gruppengesellschaft optimal positioniert. Neben kontinuierlichen Verbesserungen in den Bereichen Service, Qualität und Markenportfolio werden 2016

mit der Lancierung eines Onlineshops und der Eröffnung eines Schuh-Departments wichtige Wachstumsinitiativen umgesetzt.

Im Geschäftsfeld Leben und Wohnen im Alter wird 2016 die Integration und Konsolidierung der übernommenen Einheiten SENIOcare und BOAS Senior Care vorangetrieben. Mit dem Aufbau eines dedizierten Planungsbereichs für laufende Bauvorhaben und zur Sicherung neuer Standorte und Projektierungen wird 2016 der Ausbau des Geschäftsfelds weiter akzeleriert. Der Austausch mit Behörden und Gemeinden soll beispielsweise im Bereich von Private Public Partnership-(PPP) Projekten intensiviert werden.

Die 2015 lancierte Swiss Prime Anlagestiftung wird weiter ausgebaut und sichert damit zusätzliches Ertragspotenzial basierend auf dem Geschäftsführungs- und Vermögensverwaltungsmandat mit Swiss Prime Site.

Die grundlegende Wertschöpfung wird Swiss Prime Site auch zukünftig mit direkten Immobilieninvestitionen und daraus resultierenden Immobilienenerträgen erzielen. Die Gruppe verfügt hierzu über eine gut gefüllte Projektpipeline. Entwicklungsareale und Baulandreserven, welche sich für neue Überbauungen eignen, weisen eine Fläche von über 100000 m² auf. Das damit verbundene Investitionsvolumen in den nächsten Jahren beläuft sich nach heutiger Schätzung auf über CHF 2.0 Mrd. Zusätzliches Wertsteigerungspotenzial resultiert aus der Ausschöpfung von Synergien und der Wahrnehmung von Wachstumsmöglichkeiten, die sich aus dem erweiterten Geschäftsmodell ergeben.

Swiss Prime Site wird 2016 weiter von der Fokussierung auf qualitativ hochwertige Immobilien an erstklassigen urbanen und bestens erschlossenen Standorten profitieren. Mit den nachhaltig aufgebauten immobiliennahen Geschäftsfeldern sieht sich Swiss Prime Site sehr gut positioniert, um den ertragsstarken Wachstumskurs fortzusetzen. Die innovative Kombination der Geschäftsfelder und die Fortführung der bewährten Strategie bilden auch 2016 die Basis für einen nachhaltigen Erfolg von Swiss Prime Site und ihren Stakeholdern.

ANHANG

FINANZKALENDER

	Datum	Ort
Generalversammlung Geschäftsjahr 2015	12. April 2016	Oltén
Medienmitteilung 1. Quartal	Mai 2016	n.a.
Halbjahresbericht per 30.06.2016 mit Bilanzmedienkonferenz	25. August 2016	Zürich
Medienmitteilung 1. bis 3. Quartal	November 2016	n.a.
Jahresbericht per 31.12.2016 mit Bilanzmedienkonferenz	16. März 2017	Zürich
Generalversammlung Geschäftsjahr 2016	11. April 2017	Oltén

FAKTEN ZUR AKTIE

ISIN	CH 000 803 838 9
Valorennummer	803 838
Valorensymbol	SPSN
Handelswährung	CHF
Börse	SIX Swiss Exchange
Indexzugehörigkeit (Auswahl)	Swiss All Share Index Swiss SMI Mid Swiss SMI Expanded Swiss SPI Swiss SXI Real Estate Bloomberg European 500 Index Bloomberg EMEA – World Index Bloomberg World Financial Index Bloomberg World Real Estate Index FTSE Euro Mid Index UBS 100 Index S&P Global BMI

IMPRESSUM

Dieser Geschäftsbericht erscheint auch in englischer Sprache.
Massgebend ist die deutschsprachige Originalversion.

Gesamtverantwortung | Redaktion

Swiss Prime Site AG
Frohburgstrasse 1
CH-4601 Olten
info@swiss-prime-site.ch
www.swiss-prime-site.ch

Inhaltskonzept | Beratung

PETRANIX Corporate and Financial Communications AG, Zürich und München

Beratung Nachhaltigkeitskapitel

Sustainserv, Zürich und Boston

Grafik | Realisation | Ausführung

ibl und partner ag, Solothurn

Übersetzung

RZG Anderson Language Services, Adliswil

Bildmaterial

Daniel Hager, Zürich; ralphbensberg fotografie, Kerns

DISCLAIMER

Dieser Strategie- und Lagebericht als Teil des Geschäftsberichts 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. Solche zukunftsgerichteten Aussagen oder subjektive 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 Leser dieses Berichts können sich daher nicht auf die in diesem Bericht geäusserten Meinungen und Prognosen verlassen.

GLOSSAR

Aktienperformance (Total Return – TR)

Erfolg der Aktie in der Berichtsperiode im Vergleich zum Schlusskurs der Vorjahresperiode unter Berücksichtigung der Ausschüttung

Anschaffungskosten

Summe aller mit dem Erwerb von Grundstücken entstandenen Kosten (Kaufpreis, Notariats- und Handänderungskosten, Verkaufsprovisionen, wertvermehrende Investitionen sowie Fremdkapitalkosten bei Liegenschaften im Bau und Entwicklungsarealen und zum Verkauf bestimmten Entwicklungsliegenschaften etc.)

AuM (Assets under Management)

Marktwert des Vermögens, das ein Dienstleister verwaltet

Ausschüttungsrendite

Dividendenausschüttung in Prozent des Börsenkurses am Ende des Berichtsjahrs

Börsenkapitalisierung

Berechnet sich anhand der Anzahl gegebener Aktien und des Börsenkurses per Bilanzstichtag

Bruttorendite

Berechnet sich aus dem Mietertrag (ohne Nebenkosten) in Prozent des Fair Value (Marktwerts) der Liegenschaft

CRM (Customer Relationship Management)

Systematische Gestaltung der Kundenbeziehungsprozesse, konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre Kunden

DCF (Discounted Cashflow)

Berechnungsmethode zur Bestimmung des Fair Value der Liegenschaften unter Berücksichtigung aller in Zukunft zu erwartender, auf den Bilanzstichtag diskontierter Nettoerträge (vor Zinszahlungen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen) und der Investitionen respektive Instandsetzungskosten

DGNB

Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)

Gewinn vor Zinsen und Steuern

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation)

Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen

EC/BO (Energiecontrolling/Betriebsoptimierung)

Bei sämtlichen Gebäuden im Bestand werden die Energiedaten gemessen und digital abgebildet. Anhand des Reportings werden die Gebäude optimal eingestellt, sodass der Energieverbrauch nachhaltig reduziert wird

Eigenkapitalquote

Eigenkapital im Verhältnis zum Gesamtkapital

Energiestrategie 2050

Vom Bundesrat erarbeitete Strategie zum sukzessiven Umbau des Schweizer Energiesystems bis ins Jahr 2050. Sie basiert auf den überarbeiteten Energieperspektiven (u.a. Grundsatzentscheid zum schrittweisen Ausstieg aus der Kernenergie)

EPRA (European Public Real Estate Association)

Interessenverband europäischer börsenkotierter Immobilienunternehmen

EPS (Earnings Per Share)

Der Gewinn pro Aktie gibt den rechnerischen Teil des erwirtschafteten Jahres- beziehungsweise Konzernüberschusses an, der auf eine Aktie entfällt. Berechnet sich aus dem den Aktionären zurechenbaren Gewinn, dividiert durch die gewichtete Anzahl ausstehender Aktien

Erfolg aus Verkauf von Liegenschaften

Differenz zwischen bezahltem Verkaufspreis (Verkaufserlös) und dem Fair Value des letzten Bilanzstichtags unter Berücksichtigung der Transaktionskosten aus dem Verkauf

Fair Value

Beizulegender Marktwert; entspricht dem Preis, den unabhängige Marktteilnehmer unter marktüblichen Bedingungen zum Bewertungsstichtag beim Verkauf eines Vermögenswerts wahrscheinlich vereinnahmen würden. Die Marktwertschätzung wird in der Regel mittels Discounted-Cashflow-Methode (DCF) vorgenommen, unter Ausschluss der Einberechnung von Transaktionskosten

FTE (Full-Time Equivalent)

Mitarbeiterzahl in Vollzeitstellen

GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark)

Eine gemeinsame Initiative von einigen der weltweit grössten institutionellen Investoren, namhaften Wissenschaftlern und grossen Immobiliengesellschaften. Jedes Jahr erstellt GRESB ein Ranking der Immobilienfonds und Immobilienunternehmen, die sich am stärksten im Bereich Nachhaltigkeit und Umwelt engagieren

GRI (Global Reporting Initiative)

Entwickelt in einem partizipativen Verfahren Richtlinien für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten von Grossunternehmen, kleineren und mittleren Unternehmen (KMU), Regierungen und NGOs

HC (Headcount)

Mitarbeiterzahl in absoluten Zahlen (Teil- und Vollzeitstellen)

IFRS (International Financial Reporting Standards)

Internationale Rechnungslegungsstandards

Investitionsvolumen

Total der Grundstück- und Baukosten zu Anschaffungswerten (bei Neubauten inklusive Fremdkapitalkosten)

LEED

Leadership in Energy and Environmental Design

Leerstand

Summe aller Ausfälle von Sollmieten bei leer stehenden Flächen infolge Nichtvermietung und während Umbauarbeiten. Bei einer Totalsanierung wird die Liegenschaft während des Umbaus als Bauprojekt bilanziert, und es werden weder Sollmieten noch Leerstände gebucht

Leerstandsquote

Summe aller kumulierten Mietzinsausfälle infolge Nichtvermietung und Leerstands in Prozent des Sollmietertrags

Liegenschaftenerfolg

Mietertrag abzüglich aller eigentümerseitigen Aufwendungen wie Verwaltung, Betrieb, Unterhalt und Reparaturen sowie für werterhaltende Renovationen. Beschreibt das Liegenschaftenergebnis vor Abzug der Fremdkapitalkosten und Steuern (EBIT)

Like-for-Like-Mietertragswachstum

Veränderung des Ertrags aus Vermietung von Liegenschaften auf Basis eines gleich bleibenden Immobilienportfolios im Vergleich zum Periodenanfang

LTV (Loan-To-Value)

Verhältnis von verzinslichen Immobilienverbindlichkeiten zu Immobilienvermögen; Finanzierungsquote des Immobilienportfolios

Minergie®

Baustandard für neue und modernisierte Gebäude. Die Marke wird von der Wirtschaft, den Kantonen und dem Bund gemeinsam getragen

NAV (Net Asset Value)

Nettoinventarwert beziehungsweise Wert des Eigenkapitals

NAV pro Aktie (Net Asset Value Per Share)

Nettoinventarwert: den Aktionären zurechenbares Eigenkapital pro Aktie (Anzahl ausgegebener Aktien nach Abzug eigener Aktien)

NAV nach latenten Steuern

Den Aktionären zurechenbares Eigenkapital ohne latente Steuerverbindlichkeiten, dividiert durch die Anzahl ausgegebener Aktien (ohne eigene Aktien)

NAV vor latenten Steuern

Nettoinventarwert respektive den Aktionären zurechenbares Eigenkapital, bereinigt um latente Steuern (ohne latente Steuerguthaben aus Verlustverrechnungen), dividiert durch die Anzahl ausgegebener Aktien (ohne eigene Aktien)

Nettommietertrag

Bezeichnet die Summe aller im Betrachtungszeitraum erzielten Einnahmen (Sollmietertrag) inklusive Baurechtszinserträge, abzüglich der Leerstandsausfälle

Nettorendite

Berechnet sich aus dem Liegenschaftenerfolg in Prozent des Marktwerts per Bilanzstichtag

Neubewertungseffekt

Entspricht der im Vergleich zum Bilanzstichtag des Vorjahrs aus Neubewertung resultierenden Höher- beziehungsweise Tieferbewertung des Immobilienportfolios durch den externen unabhängigen Schätzungsexperten unter Berücksichtigung der Veränderungen der latenten Steuern

OCI (Other Comprehensive Income)

Sonstiges Ergebnis, beinhaltet vor allem Neubewertungen von Betriebsliegenschaften und aus Personalvorsorge und den entsprechenden latenten Steuern

Prämie

Differenz zwischen Börsenkurs am Bilanzstichtag und dem Nettoinventarwert (NAV) nach latenten Steuern

PEV (Primärenergieverbrauch)

Verbrauch von Primärenergie, den ein Vorgang erfordert. Der Primärenergieverbrauch ergibt sich aus dem Endenergieverbrauch und den Verlusten, die bei der Erzeugung der Endenergie aus der Primärenergie auftreten

Portfoliogrösse

Zeigt das Volumen (Grösse) einer Anlageklasse sowie die Aufteilung der Assets

ROE (Return On Equity)

Eigenkapitalrendite; berechnet sich aus dem den Aktionären zurechenbaren Gewinn, dividiert durch das durchschnittliche den Aktionären zurechenbare Eigenkapital

ROIC (Return On Invested Capital)

Gesamtkapitalrendite; berechnet sich aus dem den Aktionären zurechenbaren Gewinn, vor Finanzaufwand, dividiert durch das durchschnittliche Gesamtkapital

Sollmietertrag

Bezeichnet die Summe aller im Betrachtungszeitraum möglichen Mietzins- und Baurechtszinseinnahmen bei Vollvermietung vor Abzug von Leerstandsausfällen

SGNI (Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft)

Gemeinnütziger Verein mit dem Ziel, die Nachhaltigkeit von Immobilien und der gebauten Umwelt entlang des gesamten Lebenszyklus bei Planung, Konstruktion und Nutzung zu fördern wie auch sicht- und messbar zu machen

Sonstiger Betriebsaufwand

Aufwand im Zusammenhang mit Reparaturen und Ersatz von mobilen Sachanlagen, Sachversicherungen und Gebühren, Kapitalsteuern, Verwaltungsaufwand, Revisions- und Beratungsaufwand, Werbeaufwand, Debitorenverluste und Inkassoaufwand

Unterhalts- und Reparaturaufwand

Summe aller Kosten, die zur Wiederherstellung oder zur Bewahrung des Sollzustands einer Liegenschaft notwendig und durch den Eigentümer zu tragen sind. Darunter fallen auch Reparatur- und Wartungskosten

VegüV

Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften

Verwaltungs- und Betriebsaufwand bei Liegenschaften

Total aller Kosten, die dem Eigentümer durch den Gebrauch einer Liegenschaft exklusive Unterhalts- und Reparaturaufwendungen entstehen. Zum Verwaltungs- und Betriebsaufwand gehören auch alle auf den Mieter nicht überwälzbaren Nebenkosten, zum Beispiel aufgrund mietvertraglicher Regelungen

Verwässerter Gewinn pro Aktie (Diluted Earnings Per Share)

Gewinn, bereinigt um die Effekte der Wandelanleihe, dividiert durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien

WACC (Weighted Average Cost of Capital)

Gewichteter durchschnittlicher Kapitalkostensatz

Wandelanleihe (Convertible Bond)

Schuldverschreibung, die unter gewissen Voraussetzungen und Bedingungen in Aktien oder Partizipationsscheine der betreffenden Gesellschaft umgewandelt werden kann



FSC
www.fsc.org

MIX

Papier aus ver-
antwortungsvollen
Quellen
Paper from
responsible sources

FSC® C001928



SWISS PRIME SITE

Swiss Prime Site AG | Frohburgstrasse 1 | CH-4601 Olten | Telefon +41 58 317 17 17
Telefax +41 58 317 17 10 | info@swiss-prime-site.ch | www.swiss-prime-site.ch