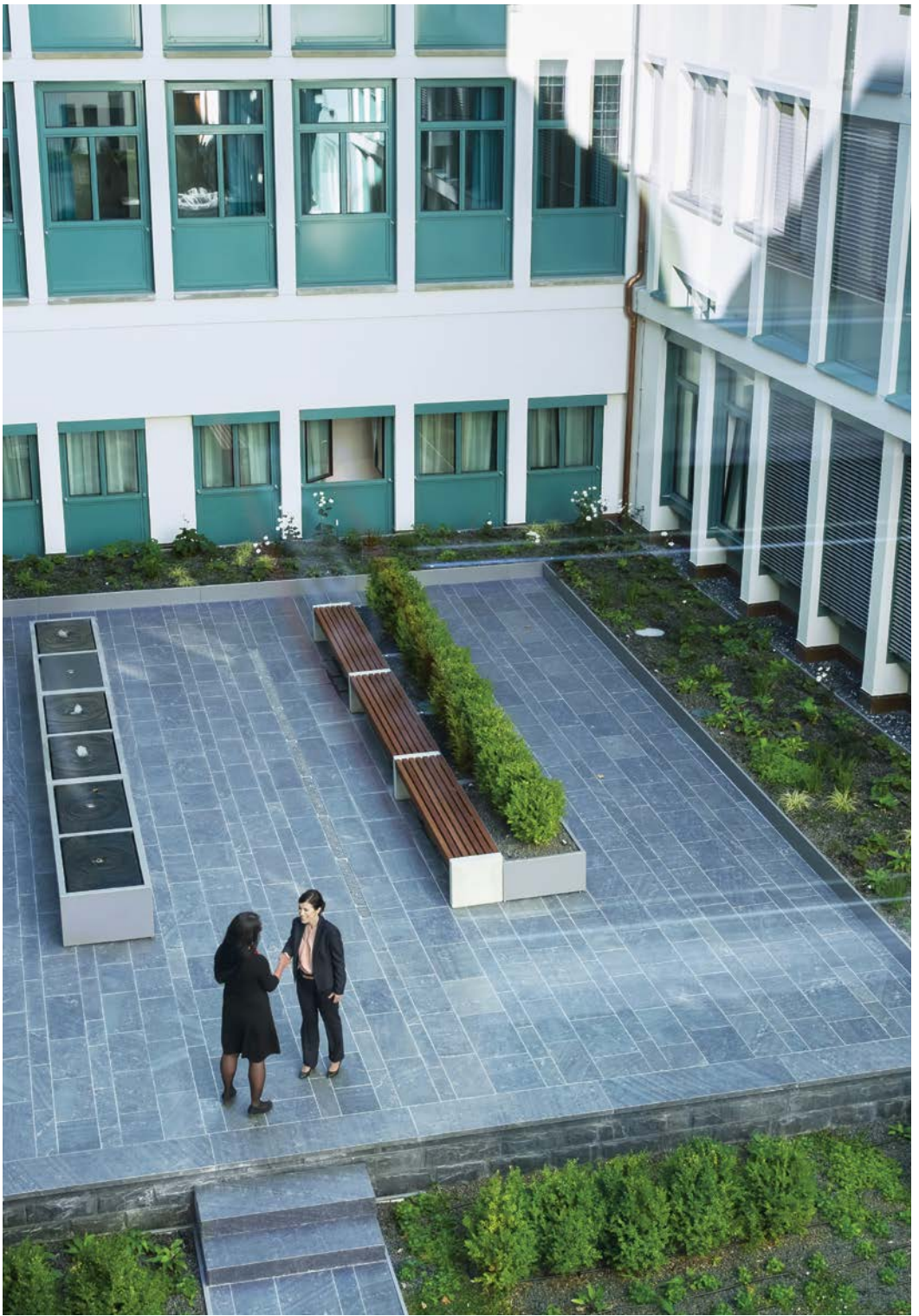




SWISS PRIME SITE

KURZBERICHT

2017



Inhalt

2 Vorwort Hans Peter Wehrli, Präsident

4 Unsere Stärken auf einen Blick

6 Interview René Zahnd, CEO

10 Die Erfolgsgeschichte

12 Ausgewählte Konzernzahlen

13 Verwaltungsrat

14 Gruppenleitung

15 Strategie

16 Unsere Märkte

18 Geschäftsmodell

20 Gruppengesellschaften

24 Immobilienportfolio

26 Projektpipeline

35 Nachhaltige Geschäftsführung

38 Informationspolitik



Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Vision von Swiss Prime Site ist, funktionale, flexible und attraktive Räume zu gestalten. Mit unserem Know-how und einer aktiven Projektplanung, die auf grösstmöglicher Kundennähe basiert, wollen wir dazu beitragen, Konzepte und Produkte zu entwickeln, die mehr als Büro oder Ladenfläche sind. Unser Anspruch ist es, die Räume so zu planen, dass sie einander ergänzen, miteinander interagieren und dadurch zu Lebensräumen werden, wo Menschen sich gern aufhalten, effizient arbeiten und eine konstruktive Basis finden. Auch 2017 ist es uns gelungen, unsere Vorhaben erfolgreich umzusetzen.

Swiss Prime Site schliesst das Geschäftsjahr 2017 mit guten Resultaten ab. Der Betriebsertrag von CHF 1 154.8 Mio. und der Gewinn ohne Neubewertungen und latente Steuern von CHF 307.4 Mio. erreichten neue Höchst-

marken. Wir konnten wichtige Projekte abschliessen und viele neue initiieren, die genau unseren Leitlinien folgen. Nachdem wir bereits im Vorjahr mit dem in der Messestadt Basel benötigten Hotel «Motel One» debü-

tieren konnten, folgte 2017 der Markteintritt in Zürich. Swiss Prime Site entwickelte aus einem nicht mehr zeitgemässen Bürogebäude das mit 394 Zimmern grösste Hotel der Deutschschweiz. Aus dem ehemaligen Einkaufszentrum Stüchi in Basel wird in den kommenden Jahren ein Areal für Forschung, Business, Unterhaltung, Gesundheit und Naherholung entstehen. Ebenfalls eine beeindruckende Wandlung hat bei der «Schönburg» in Bern begonnen. Aus dem alten Hauptsitz der Schweizerischen Post wird in wenigen Jahren ein neuer Lebensraum für die Stadt Bern entstehen. Ein weiteres unserer wegweisenden Vorhaben setzen wir aktuell in der Stadt Zürich um. Das Ziel ist es, kommenden Generationen von Unternehmen und ihren Mitarbeitenden maximale Flexibilität zu bieten. Mit «YOND» wird ein Produkt entstehen, das es so auf dem Schweizer Markt noch nicht gibt.

Visionen haben und daraus eine Strategie ableiten, um der Gesellschaft die benötigten Räume zur Verfügung zu stellen, diese klug zu vernetzen und dadurch Lebensräume zu schaffen. Das ist unser Antrieb. Wir werden auch im kommenden Jahr und darüber hinaus mit dieser Einstellung auf den Märkten agieren.

Ich danke Ihnen, wertvolle Kunden und Partner, für Ihr Vertrauen im abgeschlossenen Geschäftsjahr. Mein Dank gilt auch den Mitarbeitenden der gesamten Swiss Prime Site-Gruppe, der Gruppenleitung sowie meiner Kollegin und meinen Kollegen im Verwaltungsrat.



Hans Peter Wehrli
Verwaltungsratspräsident

Unsere Stärken auf einen Blick



Nachhaltiges Geschäftsmodell

Swiss Prime Site investiert in hochwertige Grundstücke, Immobilien und Standorte. Zusammen mit Umnutzungen und Entwicklungen ganzer Areale ist dies das Kerngeschäft des Unternehmens. Vertikal integrierte immobiliennahe Gruppengesellschaften ergänzen das Kerngeschäft und bieten einen interessanten Mehrwert.



Stabile Finanzierung

Das Unternehmen ist durch Fremd- und Eigenkapital stabil finanziert. Die Eigenkapitalquote beträgt gute 43.1%. Das Fremdkapital ist durch die Aufnahme verschiedener Instrumente wie Anleihen, Hypotheken und Darlehen ausgewogen zusammengestellt. Die Belehnungsquote ist mit 45.6% im strategischen Zielband.



Erstklassige Standortqualität

Die aktuell 188 Qualitätsliegenschaften umfassen erstklassig gelegene, wertbeständige Schweizer Immobilien mit einem Marktwert von CHF 10.6 Mrd. Das Unternehmen fokussiert dabei stark auf Büro- und Verkaufsflächen. Die Leerstandsquote beträgt 5.2% und ist damit eine der tiefsten der Schweiz.



Hohe Profitabilität und Wachstum

Das bestehende Portfolio erreicht eine attraktive Nettorendite von 3.7%. Auf Stufe Return on Equity (Profitabilität des Eigenkapitals) erreicht Swiss Prime Site 6.4%. Die Projektpipeline umfasst für die nächsten Jahre mehr als 20 Projekte und ein Investitionsvolumen von CHF 2.1 Mrd.



Hohe Liquidität der Aktie

Swiss Prime Site ist mit rund CHF 6.4 Mrd. Marktkapitalisierung das grösste kotierte Schweizer Immobilienunternehmen. Die rund 71.5 Mio. Namenaktien sind zu 100% im Streubesitz (Free Float) und weisen eine hohe Liquidität an der SIX Swiss Exchange auf.



Ausgewogene Ausschüttungspolitik

Der Verwaltungsrat verfolgt eine konstante und investorenfreundliche Ausschüttungspolitik. Derzeit werden rund 80% des erwirtschafteten Gewinns ohne Neubewertungen und latente Steuern an die Aktionäre zurückgeführt. Die Dividendenrendite liegt aktuell bei 4.2%.

Resultate

1154.8

Mio. CHF
Betriebsertrag
+10.0% zum Vorjahr

Menschen

5910

Mitarbeitende
+5.1% zum Vorjahr

Potenzial

2.1

Mrd. CHF
Projektpipeline
+5.0% zum Vorjahr

305.5

Mio. CHF Gewinn
-1.8% zum Vorjahr

4426

Frauen
+4.2% zum Vorjahr

1.6

Mio. m² Mietfläche
+4.9% zum Vorjahr

3.80

CHF Dividende¹
+2.7% zum Vorjahr

478

Auszubildende
+11.7% zum Vorjahr

5.2

Prozent Leerstand
-14.8% zum Vorjahr

¹ Antrag an die Generalversammlung vom 27. März 2018



Nachhaltigkeit ist Zukunftsfähigkeit

Ein starkes Kerngeschäft, vertikal integrierte immobiliennahe Geschäftsfelder und nachhaltige Geschäftsführung sind für René Zahnd, CEO Swiss Prime Site, die Zutaten für Erfolg.

René Zahnd, die Immobilienpreise steigen und steigen. Damit nimmt auch der Wert von Swiss Prime Site zu. Wann erreichen wir die Höchstmarke?

Die Entwicklung der Märkte war tatsächlich positiv. Dies zeigt sich auch in den Neubewertungsgewinnen in der Höhe von CHF 65.9 Mio., welche wir 2017 erzielen konnten. Man spürt jedoch, dass eine Beruhigung einsetzt.

Sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2017 zufrieden?

Ja, aber es gibt immer Verbesserungspotenzial. 2017 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Wir haben unsere finanziellen Ziele erreicht, das Immobilienportfolio nochmals deutlich und erstklassig vergrössern und die Leerstandsquote auf tiefe 5.2% senken können. Zudem konnten wir unsere Entwicklungspipeline voranbringen.

Können Sie konkreter werden?

Den Betriebsgewinn (EBIT) konnten wir um 2.4% auf CHF 470.6 Mio. erhöhen. Davon hat unser Kerngeschäft Immobilien rund 90% erwirtschaftet. Das Immobilienportfolio hat aktuell einen Marktwert von CHF 10.6 Mrd. und ist 2017 um 5.4% gewachsen. Bei der Leerstandsquote kommen wir nun an einen Punkt, an dem wir uns dem Sockelleerstand nähern, wobei wir hier immer noch Potenzial sehen.

Was waren die Meilensteine 2017?

Am meisten erfreut bin ich über die sehr gute Entwicklung unserer Projektpipeline mit einem Gesamtwert von CHF 2.1 Mrd. Zum Beispiel haben wir in Genf beim wichtigen Projekt «Espace Tourbillon» mit dem Bau beginnen können. Gleichzeitig ist es uns gelungen, einen bedeutenden Teil des Projekts an die Hans-Wilsdorf-Stiftung zu verkaufen. In Zürich haben wir mit dem Bau des innovativen Gebäudekomplexes «YOND» begonnen. Dieser ist sehr stark auf das Flexibilitätsbedürfnis unserer Kunden ausgerichtet. Beim «Stücki Park» in Basel konnten wir eine Trendwende einläuten. Wir werden dort Labor, Forschungs- und Büroflächen ausbauen, den Anteil an Retail reduzieren und das Areal für alle Nutzungsarten durchlässiger machen.

Man hört immer wieder, die Schweiz sei gebaut. Wo sehen Sie für Swiss Prime Site noch Wachstumspotenzial?

Es ist nie etwas fertig gebaut. Was vor 20 Jahren oder früher gebaut wurde, kann heute teilweise kritisch hinterfragt oder muss neu entwickelt werden. Die Generation Y, die mehr und mehr die Wirtschaft beeinflussen und formen wird, hat andere Vorstellungen der Raum- und Büronutzung als frühere Generationen. Aber auch demografische Änderungen bringen Potenzial mit sich. Menschen

wollen heute anders leben als früher. Neben diesen exogenen Faktoren haben wir auch von innen heraus gute Möglichkeiten, zu wachsen. Unsere Projektpipeline ist voll und bedeutende Landreserven stehen uns zur Verfügung.

Können Sie auf Basis der aktuellen Bilanz Ihre Wachstumspfade optimal verwirklichen?

Wir haben eine solide Eigenkapitalquote von 43.1% und können auch am Bondmarkt Geld aufnehmen, falls es für Wachstumsprojekte nötig sein sollte. Mit dem teilweisen Verkauf von Entwicklungsprojekten betreiben wir zudem eine aktive Kapital- und Portfoliobewirtschaftung.

.....
**«Wir haben die
Leerstandsquote
auf tiefe 5.2%
senken können.»**
.....

Wie sehen Sie die Stimmung auf dem Schweizer Büroflächenmarkt?

Ein gutes Gesamtkonzept und ein Standort mit optimaler Erschliessung sind entscheidend. Wichtig ist auch, dass sich die Vermieter bezüglich Ausbaustandards und Mietverträgen flexibel zeigen. Nur schon die Büroflächen, die in der Region Zürich in den kommenden Monaten entstehen, werden zu einem zusätzlichen Druck auf dem Markt führen. Dieser ist an erstklassigen Lagen noch robust. Büros in der Innenstadt sind wieder gefragt.

Was unternehmen Sie, um die Leerstände in Ihrem Portfolio zu vermeiden?

Je besser eine Lage und die Qualität der Objekte sind, umso geringer ist die Wahrscheinlichkeit eines Leerstands. Wir investieren sehr stark in unser Portfolio und legen Wert auf hohe Flexibilität in der Nutzung. Schlussendlich profitieren wir auch davon, dass wir über unsere Immobilienbewirtschafterin Wincasa sehr nahe beim Kunden sind und so auch schnell erfahren, wenn Handlungsbedarf besteht.

Sie wollen vermehrt selber entwickeln. Warum?

Eigene Projektentwicklungen erhöhen die Unabhängigkeit vom Transaktionsmarkt. Wir generieren damit zusätzliches Mietwachstum und können die Profitabilität steigern, da wir in der gesamten Wertschöpfungskette involviert sind. Nicht minder wichtig ist, dass wir dadurch weiteres Know-how gewinnen und den Grad der Nachhaltigkeit von Immobilien selber bestimmen können.

Stichwort «immobiliennahe Geschäftsfelder»: Was bringen Ihnen diese?

Mit der vertikalen Integration unserer Gruppengesellschaften in unser Geschäftsmodell können wir die Wertschöpfungskette praktisch lückenlos abdecken. Vom Erwerb eines Grundstücks über Analyse, Entwicklung, Projektierung, Finanzierung, Bewirtschaftung und Nutzung bis zu einem allfälligen Verkauf können wir überall Hand bieten. Dies bringt uns einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Mit Jelmoli – The House of Brands haben Sie selbst einen Retailer in der Gruppe. Darüber hinaus ist ein gutes Drittel der Flächen Ihrer Immobilien an Detailhändler vermietet. Wie gehen Sie mit der Krise im Handel um?

Der stationäre Detailhandel ist heute ganz klar eine Herausforderung. Dennoch entwi-

ckelt sich unsere Gruppengesellschaft Jelmoli gut. Im vergangenen Jahr wuchs der Umsatz. Viele der Flächen im Portfolio sind an exklusiven Lagen. Diese laufen nach wie vor gut.

Hat die Digitalisierung auch Auswirkungen auf die Bewirtschaftung durch Wincasa?

Hier wird es die grössten Veränderungen geben. Besichtigungen müssen künftig nicht mehr vor Ort erfolgen. Statt dass wir 100 Interessenten durch ein Wohnobjekt führen, können diese eine virtuelle Besichtigung über den heimischen Computer machen und sich online bewerben – direkt über das Kreditprüfungssystem bei Wincasa. In intelligenten Häusern werden künftig viele Aufgaben ganz automatisch erledigt oder ortsunabhängig von den Bewohnern über eine App beauftragt.

.....
**«Wir wachsen
lückenlos entlang
der Wertschöpfungs-
kette.»**
.....

Ist dadurch das Geschäftsmodell von Wincasa gefährdet?

Nein. Wincasa ist im Bereich Digitalisierung führend in ihrem Segment. Wir investieren einen signifikanten Betrag, um hier weiterhin an vorderster Front mit dabei zu sein. Für die Bewirtschafter wird sich dadurch das Jobprofil entsprechend anpassen. Wir werden sie in Zukunft genau dort brauchen, wo sie wirklich einen Mehrwert bringen – beim Kunden.

Einer Ihrer Wachstumspfade ist der Bereich Leben im Alter. Wie zufrieden sind Sie hier und wie sehen die weiteren Pläne aus?

Wir konnten 2017 vier neue Standorte er-

öffnen und das Netzwerk auf 76 ausbauen. Das eingeschlagene Wachstumstempo ist anspruchsvoll, jedoch machbar. Die demografische Entwicklung kommt uns bei Tertium zugute. Menschen werden immer älter und bleiben relativ lange gesund. Dies schlägt sich auch in unserem Geschäftsmodell nieder. Statt Residenzen bauen wir nun vermehrt Pflegezentren, da sich das Eintrittsalter unserer Gäste erhöht hat. In den kommenden drei Jahren wollen wir die Anzahl der Standorte auf rund 90 bis 100 erhöhen.

Sie sind einer der CEOs eines grossen Schweizer Unternehmens, der sich sehr stark zur Nachhaltigkeit bekennt. Weshalb?

Die strategische Ausrichtung auf Nachhaltigkeit ist verbunden mit der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens. Ohne eine nachhaltige Geschäftsführung auf allen Ebenen kann auf lange Sicht kein Unternehmen erfolgreich sein. Nachhaltigkeit ist dabei ein umfassendes Konzept. Es nützt uns nichts, so günstig wie möglich Immobilien aus dem Boden zu stampfen, wenn sie von der Konzipierung her nicht den Kundenbedürfnissen entsprechen, die Technologie veraltet oder der Standort suboptimal ist. All diese Faktoren und noch viele weitere mehr entscheiden darüber, ob man am Markt erfolgreich ist. Wie wir mit Nachhaltigkeit umgehen und sie in unser Denken und Handeln integrieren, legen wir dieses Jahr umfangreich in einem eigenen Bericht offen.

Was sind die Herausforderungen für Swiss Prime Site und wie bereiten Sie sich darauf vor?

Herausfordernd bleibt sicherlich der gesamte Bereich Retail innerhalb unseres Bestandsportfolios. Bisher konnten wir jedoch gut damit umgehen und bedeutende Mietverträge zu gleichbleibenden oder besseren

Konditionen erneuern. Weiter ist es derzeit nicht einfach, gute Akquisitionsobjekte zu finden. Die Konkurrenz ist gross – auch aus anderen Branchen. Optimal ist hier unser bestehender Gebäudepark, wo wir selbst Entwicklungen und Redvelopments vorantreiben können und Verdichtungspotenzial sehen. Zudem verfügen wir über eine attraktive Projektpipeline mit beträchtlichen Reserven. So lassen sich die kommenden Herausforderungen meistern.

Was sind Ihre Ziele für das Geschäftsjahr 2018?

Die Weichen für eine weiterhin positive Entwicklung sind gestellt. Zu den Zielsetzungen für das Geschäftsjahr 2018 zählen die Steigerung des Betriebsertrags und des EBIT vor Neubewertungen. Vermietungserfolge und eine nochmalige Senkung der Leerstandsquote werden zu einer deutlichen Zunahme der Mieterträge führen. Der Ertrag aus Immobilienentwicklungen wird wiederum einen wesentlichen EBIT-Beitrag leisten. Weitere Erfolgssteigerungen erwartet Swiss Prime Site aus dem Segment Dienstleistungen. Schliesslich werden das weitere Wachstum des Immobilienportfolios und eine gut gefüllte Entwicklungspipeline im Wert von CHF 2.1 Mrd. zu einer stabilen und attraktiven Ausschüttung an die Aktionäre beitragen.

Sie schauen also optimistisch in die Zukunft?

Das tue ich in der Tat. Aber wir müssen und werden in allen unseren Bereichen am Ball bleiben, um weiterhin erfolgreich zu sein. Dies ist uns bisher gut gelungen.

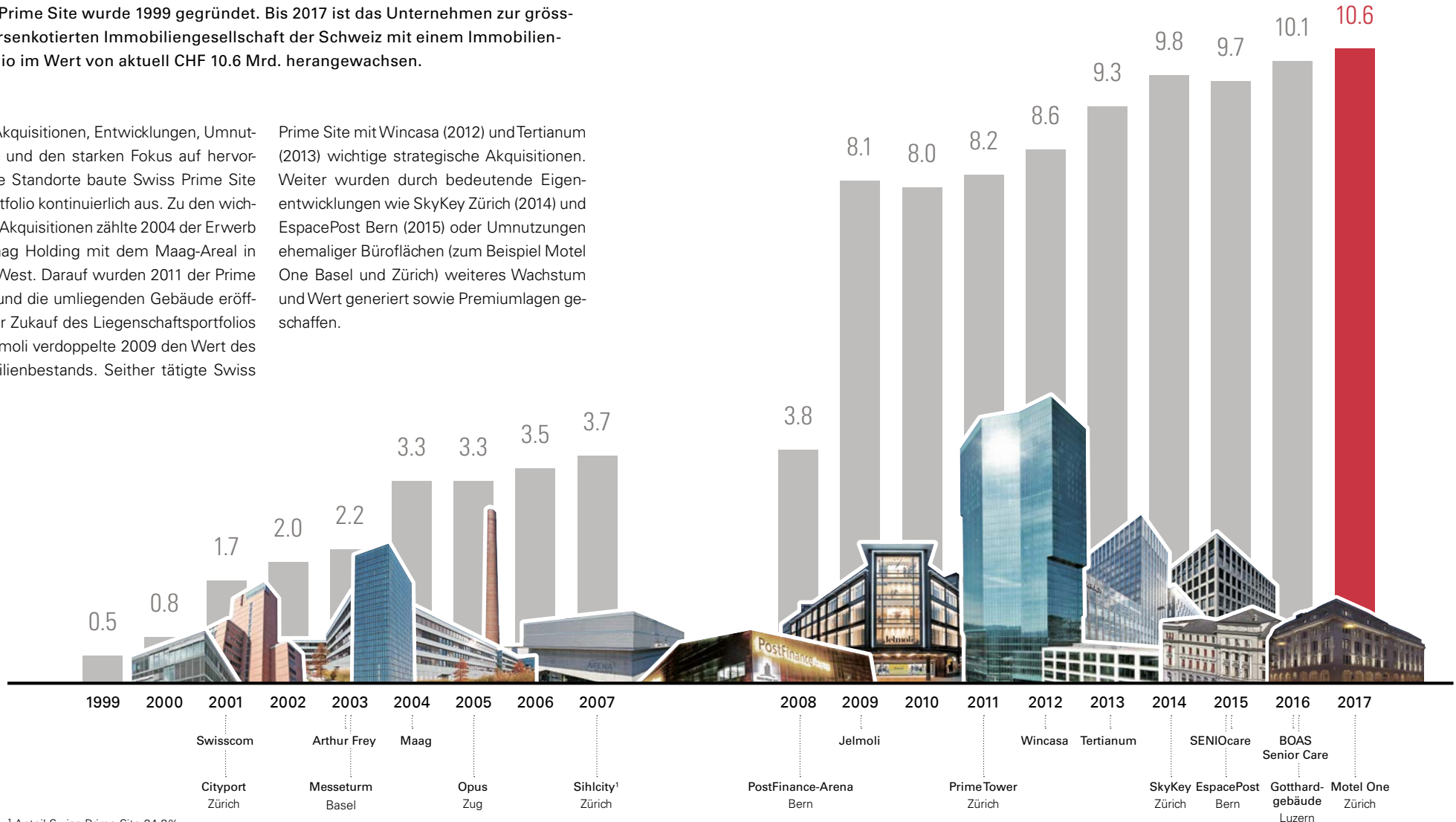
Die Erfolgsgeschichte

Swiss Prime Site wurde 1999 gegründet. Bis 2017 ist das Unternehmen zur grössten börsenkotierten Immobiliengesellschaft der Schweiz mit einem Immobilienportfolio im Wert von aktuell CHF 10.6 Mrd. herangewachsen.

Durch Akquisitionen, Entwicklungen, Umnutzungen und den starken Fokus auf hervorragende Standorte baute Swiss Prime Site das Portfolio kontinuierlich aus. Zu den wichtigsten Akquisitionen zählte 2004 der Erwerb der Maag Holding mit dem Maag-Areal in Zürich-West. Darauf wurden 2011 der Prime Tower und die umliegenden Gebäude eröffnet. Der Zukauf des Liegenschaftsportfolios von Jelvoli verdoppelte 2009 den Wert des Immobilienbestands. Seither tätigte Swiss

Prime Site mit Wincasa (2012) und Tertianum (2013) wichtige strategische Akquisitionen. Weiter wurden durch bedeutende Eigenentwicklungen wie SkyKey Zürich (2014) und EspacePost Bern (2015) oder Umnutzungen ehemaliger Büroflächen (zum Beispiel Motel One Basel und Zürich) weiteres Wachstum und Wert generiert sowie Premiumlagen geschaffen.

Fair Value
Immobilienportfolio
in Mrd. CHF



¹ Anteil Swiss Prime Site 24.2%

Ausgewählte Konzernzahlen

	Angaben in	31.12.2016	31.12.2017	Veränderung in %
Immobilienportfolio zum Fair Value	CHF Mio.	10 092.1	10 633.1	5.4
Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften	CHF Mio.	453.0	469.9	3.7
Leerstandsquote	%	6.1	5.2	-14.8
Ertrag aus Immobilienentwicklungen	CHF Mio.	-	51.7	n.a.
Ertrag aus Immobiliendienstleistungen ¹	CHF Mio.	115.6	120.0	3.9
Ertrag aus Retail	CHF Mio.	133.6	136.2	1.9
Ertrag aus Leben im Alter ²	CHF Mio.	328.2	359.9	9.7
Ertrag aus Asset Management	CHF Mio.	13.2	9.9	-25.2
Total Betriebsertrag	CHF Mio.	1 049.5	1 154.8	10.0
Neubewertung Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	69.3	65.9	-5.0
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	459.4	470.6	2.4
Gewinn	CHF Mio.	311.1	305.5	-1.8
Eigenkapitalquote	%	45.0	43.1	-4.2
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	6.6	6.4	-3.0
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	3.8	3.5	-7.9
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	4.41	4.27	-3.2
NAV pro Aktie nach latenten Steuern ³	CHF	66.41	66.85	0.7
NAV pro Aktie vor latenten Steuern ³	CHF	81.32	82.87	1.9

Angaben ohne Neubewertungen und latente Steuern

Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	390.1	404.8	3.8
Gewinn	CHF Mio.	275.6	307.4	11.5
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	3.91	4.30	10.0
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	5.9	6.4	8.5

¹ Akquisition der immoveris ag und der immoveris properties ag per 27.05.2016

² Akquisition der BOAS Senior Care per 29.02.2016

³ Segment Dienstleistungen (immobiliennahe Geschäftsfelder) ist darin nur zu Buchwerten enthalten

Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt seit Anfang 2017 in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst (Restatement).

Verwaltungsrat



Prof. Dr. Hans Peter Wehrli
Präsident
Mitglied seit 29.04.2002



Mario F. Seris
Vizepräsident
Mitglied seit 27.04.2005



Dr. Elisabeth Bourqui
Mitglied seit 12.04.2016



Christopher M. Chambers
Mitglied seit 22.10.2009



Dr. Rudolf Huber
Mitglied seit 29.04.2002



Klaus R. Wecken
Mitglied seit 22.10.2009

Der Verwaltungsrat von Swiss Prime Site setzt sich aus Persönlichkeiten der Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft zusammen. Die langjährige Erfahrung der einzelnen Mitglieder auf verschiedenen Gebieten führt zu einer ausgewogenen und langfristigen Orientierung des Gremiums. Innerhalb des Verwaltungsrats bestehen ein Prüfungs-, ein Nominations- und Vergütungs- sowie ein Anlageausschuss. Der Verwaltungsrat bestimmt als Kollegium die Strategie von Swiss Prime Site und stellt gegenüber der Gruppenleitung ein Kontrollorgan bei der operativen Umsetzung dar.

Gruppenleitung



Franco Savastano
CEO Jelmoli

René Zahnd
CEO Swiss Prime Site

Oliver Hofmann
CEO Wincasa

Markus Meier
CFO Swiss Prime Site

Peter Lehmann
CEO Swiss Prime Site Immobilien

Luca Stäger
CEO Tertianum

Die Gruppenleitung von Swiss Prime Site setzt sich aus den Geschäftsführern der Gruppengesellschaften Swiss Prime Site Immobilien, Wincasa, Jelmoli und Tertianum sowie dem CEO und dem CFO der Gruppe zusammen. Diese Organisation stellt sicher, dass alle zentralen Geschäftsbereiche und ihre Interessen sowie das Know-how im obersten operativen Führungsgremium vertreten sind.

Strategie

Investitionen und Fokussierung

Die Ziele der Swiss Prime Site-Gruppe sind konstantes Wachstum und eine nachhaltige Profitabilitätsentwicklung. Dazu werden beträchtliche Investitionen im Kerngeschäft Immobilien getätigt. Das Augenmerk gilt erstklassigen Liegenschaften mit attraktiven Renditen in der Schweiz. Derzeit ist Zürich mit 42% Anteil die wichtigste strategische Region im Portfolio von über CHF 10.6 Mrd. Stark im Wachstum begriffen ist zudem das Gebiet um das Genfer Seebecken. Swiss Prime Site fokussiert auf kommerziell genutzte Flächen und Räume. Mit eigenem Know-how werden Liegenschaften und Areale nachhaltig entwickelt, neu positioniert oder modernisiert.

Ertragsdiversifikation und Synergien

Um die Diversifikation des Geschäftsmodells weiter zu stärken, werden bestehende immobiliennahe Geschäftsfelder ausgebaut. Aktuell verfügt Swiss Prime Site mit WinCasa, Tertianum, Jelmoli und Swiss Prime Site Solutions über attraktive Gruppengesell-

schaften. Sie erweisen im Umfeld des Kerngeschäfts Immobilien der Gruppe wie auch Drittkunden am Markt stark nachgefragte Dienste. Die Ziele sind, die Beiträge an Umsatz und Betriebsgewinn deutlich zu steigern sowie die Synergien innerhalb der Gruppe und der einzelnen Gesellschaften zu erhöhen.

Innovation und Nachhaltigkeit

Als grösste kotierte Immobilienfirma der Schweiz will Swiss Prime Site Innovationsführer sein. Dazu hat das Unternehmen auf Gruppenstufe und in den einzelnen Gruppengesellschaften Einheiten geschaffen, die sich ausschliesslich mit innovativen Technologien, Verfahren und Prozessen beschäftigen. Ziel ist, sich als Gruppe gerade in Zeiten disruptiver Veränderungen für künftige Herausforderungen und veränderte Märkte zu rüsten. Zu den Schlüsselfaktoren zählt neben Innovation und Digitalisierung die Nachhaltigkeit. In allen Belangen sorgt die bewusste nachhaltige Geschäftsführung für die Zukunftsfähigkeit und den Erfolg des Unternehmens.

Ziele 2018

<5 %

Leerstandsquote

±45 %

Eigenkapitalquote

6 – 8 %

Eigenkapitalrendite

Unsere Märkte

Die Swiss Prime Site-Gruppe bewegt sich mit ihrem Kerngeschäft im Schweizer Immobilienmarkt. Die wichtigsten Einflussfaktoren für das Unternehmen sind der Miet-, Transaktions- und Kapitalmarkt. Weitere bedeutende Impulse kommen vom nationalen Detailhandel und von der Nachfrage nach Dienstleistungen für Menschen im dritten Lebensabschnitt.

Mietmarkt

Der Markt für Geschäftsflächen, welcher im Fokus von Swiss Prime Site steht, ist in Bewegung. Einerseits wurden in den vergangenen Jahren beträchtliche neue Flächen erstellt, welche sehr gut von der steigenden Nachfrage absorbiert werden konnten. Diese wurde zur Hauptsache durch das Wachstum der Schweizer Wirtschaft und die damit teilweise zusammenhängende Zuwanderung von Arbeitskräften befeuert. Die Marktlage hat Swiss Prime Site genutzt, um Projekte zu entwickeln und zu realisieren. Andererseits hat die Digitalisierung mittlerweile alle Branchen und Ebenen der Wirtschaft erreicht. Vor allem der stationäre Retail kam durch den Onlinehandel unter Druck. Diese dynamische Veränderung geht Hand in Hand mit steigenden Bedürfnissen der Mieter und Konsumenten. Start-ups, Dienstleister und Onlineunternehmen sind flexibel und wollen ebensolche Immobilienprodukte. Diese Markteinflüsse bringen Herausforderungen, jedoch auch Chancen für Swiss Prime Site. Als grosse Opportunität werden das attraktive und moderne Bestandsportfolio sowie die Projektpipeline mit beträchtlichen Reserven und damit viel Potenzial gesehen.

Transaktionsmarkt

Der Schweizer Markt für Immobilien erreicht seit Jahren neue Höchststände. Diese Entwicklung basiert stark auf den vorgenannten Effekten der guten Wirtschaftsleistung des Landes wie auch auf der damit zusammenhängenden Zuwanderung. Sowohl Wohn- wie auch Geschäftsimmobilien erfreuten sich in den letzten Jahren grosser Nachfrage. Darüber hinaus hat aufgrund der demografischen Entwicklung der Bedarf an Alterswohnraum zugenommen. Einen weiteren starken, indirekten Einfluss auf den Transaktionsmarkt hatten die globalen Finanzmärkte. Die nationale und die internationale Geldpolitik beeinflussten die Zinslandschaft stark, indem Kapital zu sehr guten Konditionen beschafft und investiert werden konnte. Die positive Entwicklung der Marktpreise geht weiter. An Spitzenlagen sind die Transaktionsrenditen weiterhin unter Druck. Swiss Prime Site konnte in diesem Umfeld gut wachsen. Das Wachstum war zumeist fokussiert auf Projektentwicklungen statt auf kapitalintensive Transaktionen.

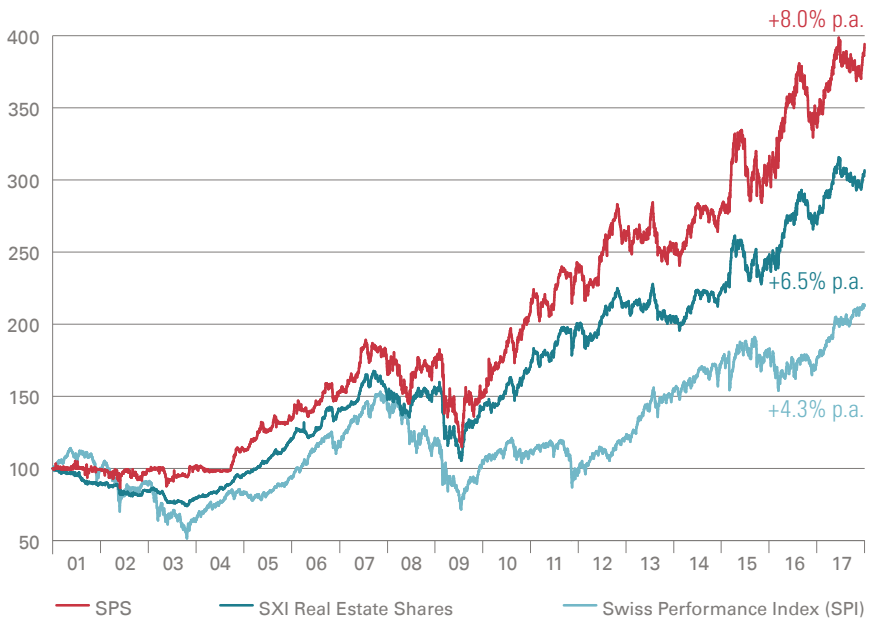
Kapitalmarkt

Investitionen in erstklassige Immobilien mit

Fokus auf die Schweiz sind mit erheblichem Kapitaleinsatz verbunden. Nationale und internationale geldpolitische Entscheide führten zu einer Veränderung des Zinsumfelds. Dadurch nehmen Investitionen in direkte und indirekte Immobilieninvestitionen zu. Über den gesamten Zyklus betrachtet, konnte Swiss Prime Site sich sowohl am Kapital-

markt gut finanzieren wie auch ihre Performance an der Börse bestätigen. Seit dem Börsengang erzielte die Swiss Prime Site-Aktie eine durchschnittliche Performance (Total Return) von +8% p.a., die über derjenigen des Sektors und des Marktes lag. Für 2017 resultierte mit einem Total Return von +12.6% ebenfalls eine Outperformance.

Kapitalmarkt: Entwicklung Swiss Prime Site-Aktienkurs gegenüber Sektor und Markt



Quellen: Credit Suisse, Thomson Datastream

Geschäftsmodell

Von Raum zu Lebensraum

Den Kern des Geschäftsmodells von Swiss Prime Site bilden Projektentwicklung, Objektrealisierung, Bewirtschaftung sowie die Eigen- und Fremdnutzung von Immobilien. Die Ziele dieses Kernprozesses sind die nachhaltige Wertgenerierung und der Ausbau des Immobilienportfolios. Areale und Liegenschaften werden in Projekten nach höchsten Massstäben für die aktuellen und künftigen Marktbedürfnisse entwickelt. Swiss Prime Site finanziert die Vorhaben und lässt sie durch Partner erstellen. Nach Vollendung werden die Objekte vermarktet, bewirtschaftet und zur Nutzung an die Mieter übergeben. Am Ende der Lebensphase der Immobilien werden diese neu entwickelt oder umgenutzt, sodass der Zyklus neu beginnen kann.

Das Portfolio wird innerhalb der Wertschöpfungskette durch Zukäufe ergänzt und durch Verkäufe optimiert. Um den Kern des Geschäftsmodells herum sorgen übergeordnete Geschäftsprozesse dafür, dass Wissen innerhalb des Unternehmens aufgebaut sowie der Markt- und Ressourcenzugang gewährleistet wird. Weiter unterstützen Vermarktung und Branding sowie eine moderne Informatikarchitektur und eine zeitgemässe Mitarbeiterentwicklung die Gestaltung von «Raum zu Lebensraum».

Räume im Einklang mit den Bedürfnissen nachhaltig entwickeln

Auf übergeordneter und damit gesellschaft-

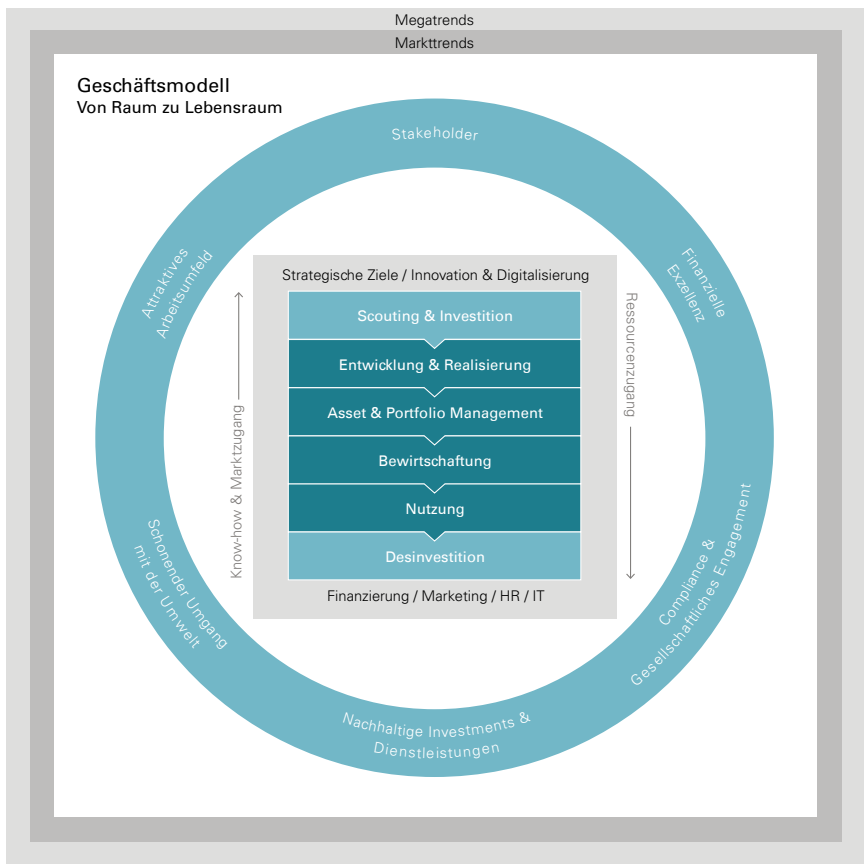
licher Ebene werden die wichtigsten Impulse aufgenommen, welche massgeblich Einfluss auf das Geschäftsmodell haben. Relevante Trends wie zum Beispiel Digitalisierung, demografische Veränderungen oder Zuwanderung können zu Erweiterungen und Anpassungen der Wertschöpfungskette führen. Markttrends, wie die Revitalisierung nicht mehr zeitgemässer Industriearale oder Veränderungen des Zinsumfelds, gehören zu den weiteren Einflussfaktoren. Den innersten Kreis dieser «Makrodimensionen» bilden die Bedürfnisse der direkten Stakeholder. Dabei werden insbesondere die Anliegen von Kunden, Kapitalgebern, der öffentlichen Hand, Projektpartnern und Mitarbeitenden integriert.

Vertikal integrierte Gruppengesellschaften

Die Gruppengesellschaften Swiss Prime Site Immobilien, Wincasa, Tertianum, Jelmoli und Swiss Prime Site Solutions bilden die Bestandteile sowie die Basis des integrierten Geschäftsmodells der Swiss Prime Site-Gruppe. Das rund CHF 10.6 Mrd. umfassende Liegenschaftsportfolio wird von Swiss Prime Site Immobilien durch Erwerb, Entwicklungen, Umnutzungen, Realisation, Finanzierung und wo nötig Veräusserung aktiv erweitert und optimiert. Wincasa steuert durch Erwerb, Bewirtschaftung, Vermarktung und Verkauf von Immobilien über die Wertschöpfungsstufen hinweg einen Teil zur Kette bei. Tertianum als Dienstleister im Bereich Leben im

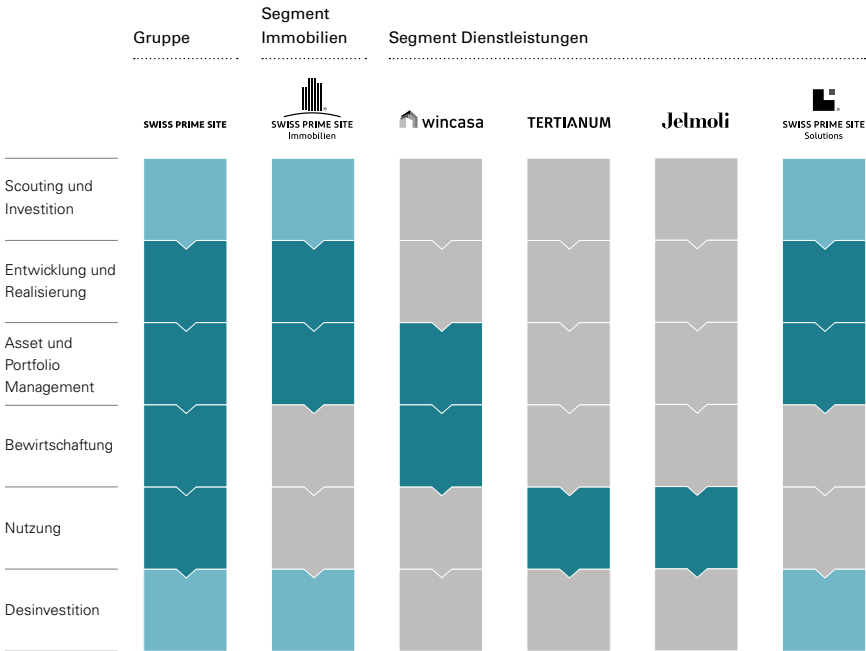
Alter und Jelmoli als Premium Department Store nutzen Liegenschaften des Portfolios und tragen zur weiteren Stärkung des Geschäftsmodells bei. Swiss Prime Site Solutions bietet seit 2017 als Asset Manager mit Erwerb, Entwicklung, Umnutzung, Realisation, Finanzierung und Verkauf Dienstleistungen des Kernprozesses für Dritte an.

Die Wertschöpfungsprozesse der Gruppengesellschaften sind bewusst nicht voll zentralisiert und generieren über die genannten integralen Teile des Geschäftsmodells hinaus wichtige Beiträge für den langfristigen Erfolg der Gruppe.



Integriertes Geschäftsmodell Swiss Prime Site

Gruppengesellschaften



SWISS PRIME SITE
Immobilien

Der Anlagefokus des Kerngeschäfts Immobilien liegt auf Investitionen in erstklassig gelegene Qualitätsliegenschaften. Diese werden hauptsächlich von kommerziellen Mietern genutzt. Ein weiteres Standbein innerhalb des Kerngeschäfts sind Umnutzungen, Entwicklungen und Modernisierungen ganzer Areale.

469.9

Ertrag aus Vermietung
in CHF Mio.

10.6

Immobilienbestand in CHF Mrd.



Wincasa ist der führende integrale Immobiliendienstleister der Schweiz. Das innovative Dienstleistungsportfolio umfasst den gesamten Lebenszyklus von Immobilien. Die verwalteten Assets unter Management belaufen sich auf rund CHF 66 Mrd. Wincasa gilt als First Mover im Bereich Digitalisierung (Mietportal «MyWincasa») in der Immobilienbranche.

120.0

Ertrag aus Immobiliendienstleistungen in CHF Mio.

66

Assets unter Management in CHF Mrd.

TERTIANUM

Die Tertianum Gruppe ist die führende Schweizer Dienstleisterin im Bereich Leben, Wohnen und Pflege im Alter. Qualitätsbewusstes Wohnen mit Autonomie, individuellen Services, Sicherheit sowie Pflege und Betreuung bildet den Kern von Tertianum. Die Gruppe betreibt in der ganzen Schweiz 76 Residenzen sowie Wohn- und Pflegezentren.

359.9

Ertrag aus Leben im Alter in CHF Mio.

76

Anzahl Betriebe

Jelmoli

Jelmoli – The House of Brands in Zürich ist der führende Premium Department Store der Schweiz. Auf rund 40% der Verkaufsfläche von 23 800 m² werden Shop-in-Shop-Umsätze von Dritten erzielt. Die übrigen Flächen bewirtschaftet Jelmoli in eigener Regie. Ab 2020 entsteht ein neuer Standort am Flughafen Zürich.

136.2

Ertrag aus Retail in CHF Mio.

23 800

Verkaufsfläche in m²



SWISS PRIME SITE Solutions

Swiss Prime Site Solutions ist ein Asset Manager mit Fokus auf den Immobiliensektor. Der Geschäftsbereich entwickelt massgeschneiderte Dienstleistungen und Anlageprodukte für Drittkunden. Das Ziel ist es, unabhängig vom Renditeumfeld solide und attraktive Erträge mit tiefem Risiko zu erwirtschaften.

9.9

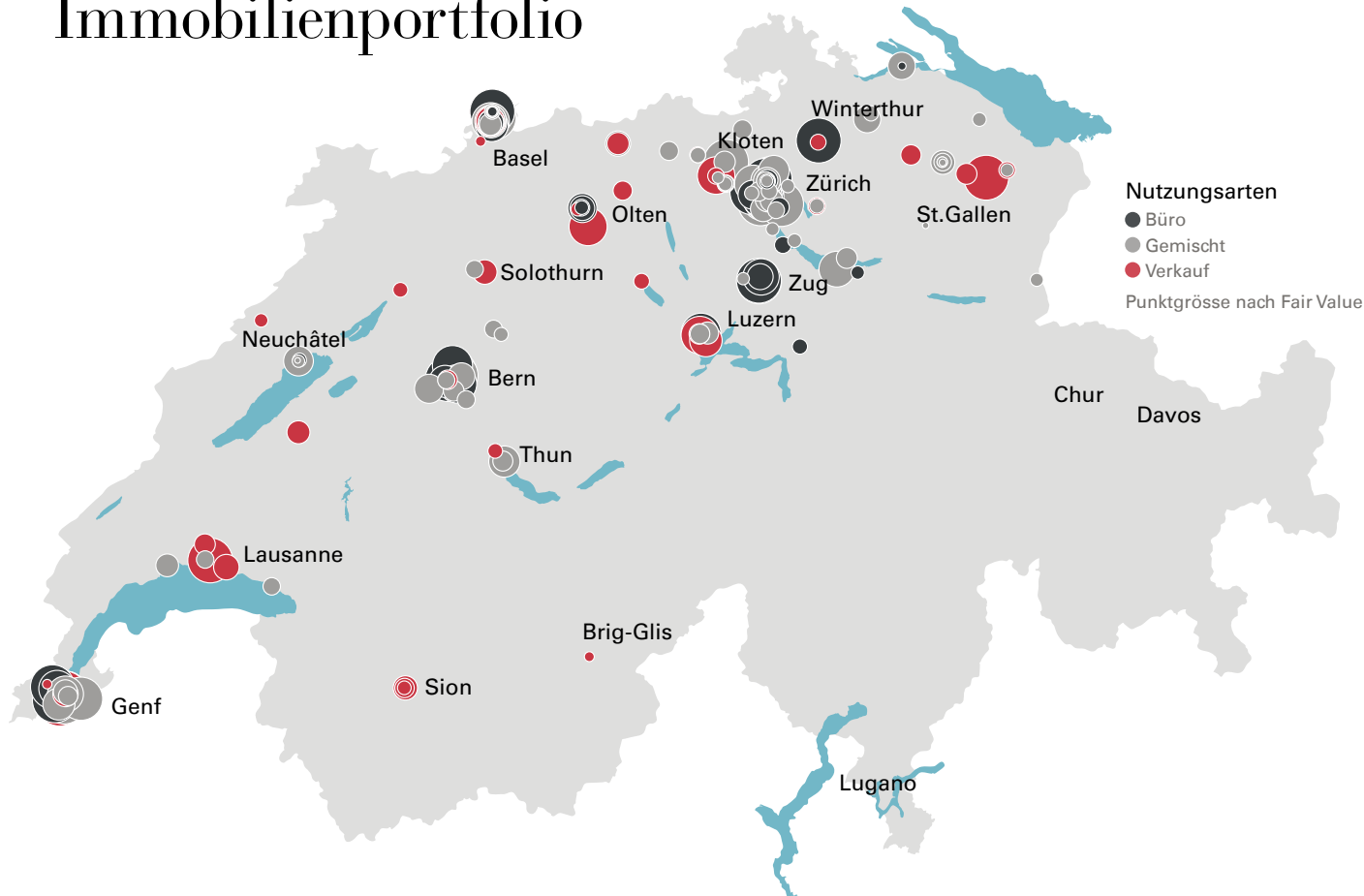
Ertrag aus Asset Management
in CHF Mio.

1.4

Assets under Management
in CHF Mrd.

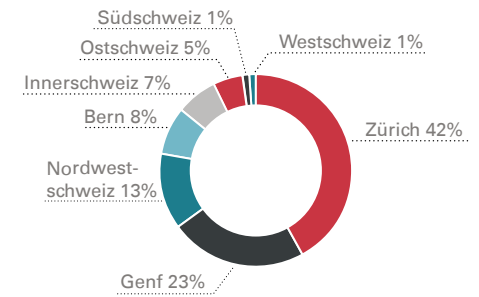


Immobilienportfolio



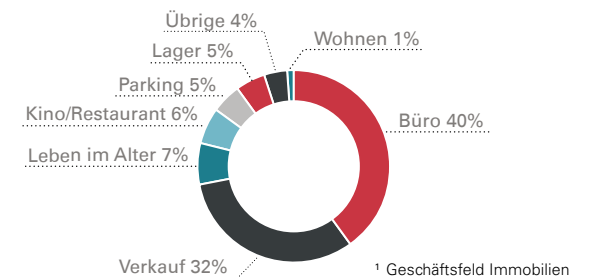
Portfolio nach Regionen

Basis: Fair Value per 31.12.2017



Portfolio nach Nutzungsarten¹

Basis: Nettomietertag per 31.12.2017



Aufbau und Wachstum

1999 wurde mit der Gründung von Swiss Prime Site durch die Pensionskasse Credit Suisse, Pensionskasse Siemens und Winterthur Leben (heute: AXA) die Basis für das heutige Immobilienportfolio gelegt. Durch Erwerb und bedeutende Eigenentwicklungen wuchs der Wert der Immobilien innerhalb von weniger als zehn Jahren auf rund CHF 3.8 Mrd. (2008). Mit der Akquisition der Jelmoli-Liegenschaften 2009 konnte das Portfolio nochmals mehr als verdoppelt werden. Weitere wichtige Projekte erhöhten das Qualitätsniveau und die Grösse

des Immobilienportfolios bedeutend. Ein Wachstumsschub erfolgte mit der Akquisition der drei immobiliennahen Dienstleister Tertium (2013), SENIOcare (2015) und BOAS Senior Care (2016). Per Ende 2017 beträgt der Marktwert der Liegenschaften im Besitz von Swiss Prime Site CHF 10.6 Mrd.

Geografische Verteilung

Die Immobilien von Swiss Prime Site weisen ausnahmslos eine hohe Liegenschafts- und Standortqualität auf. Bezogen auf den Gesamtmarkt liegen laut Wüest Partner rund

80% der Liegenschaften der Gruppe im Quartanten mit der höchsten Qualität. Die Mehrheit der Liegenschaften (76%) befindet sich in der Deutschschweiz. Dabei machen der Kanton und insbesondere die Stadt Zürich mit 42% den Löwenanteil aus. Eine weitere Region im Fokus ist Genf (23%).

Nutzung

Swiss Prime Site hat ihr Portfolio an erstklassig gelegenen und wertbeständigen Qualitätsliegenschaften zur Hauptsache an Gewerbe- und Dienstleistungsbetrieben und ihren

Bedürfnissen ausgerichtet. Von den insgesamt 1.6 Mio. m² verfügbarer Fläche sind aktuell 40% als Büros und 32% als Verkaufsräume vermietet. Das Fälligkeitsprofil des Portfolios ist langfristig und damit attraktiv. Rund 27% des Nettomietetrags werden durch Verträge mit einer Laufzeit von zehn oder mehr Jahren erwirtschaftet. Weitere 31% des Portfolios werden nach vier bis neun Jahren zur Neuvermietung fällig.

Projektpipeline

Entwicklung und Projektierung

Eine der Stärken von Swiss Prime Site Immobilien ist die Fähigkeit, eigene Projekte zu entwickeln. Dies erlaubt es dem Unternehmen, mit hoher Unabhängigkeit von Marktzyklen zu agieren.

Die Projektentwicklung basiert auf den strategischen Zielen der Gruppe, das organische Wachstum zu steigern und die Profitabilität des Unternehmens zu erhöhen. Die Erträge aus abgeschlossenen Projekten fallen in Form von Bewertungsgewinnen, als Steigerung der Mieterträge und als Verkaufsgewinne an. Neue, von Swiss Prime Site Immobilien entwickelte Projekte weisen in der Regel eine zum Markt wie auch zum bestehenden Portfolio überdurchschnittliche Nettorendite auf.

Das Volumen der Projektpipeline von Swiss Prime Site Immobilien per Ende 2017 beträgt CHF 2.1 Mrd.

Projekte im Bau

Die Bauprojekte umfassen ein Investitionsvolumen von rund CHF 600 Mio. Die dabei erstellten Mietflächen werden in der Grössenordnung von 102 000 m² sein und Erträge von CHF 37 Mio. pro Jahr generieren. Insgesamt befinden sich derzeit sechs Projekte im Bau. Die höchsten Investitionen werden mit CHF 233 Mio. in der Genfer Grossüberbauung «Espace Tourbillon» getätigt. Kurz nach Baustart im zweiten Halbjahr 2017 konnten bereits zwei Gebäude der zu erstellenden fünf Liegenschaften veräussert werden. Das Ziel ist ein

weiterer Teilverkauf. Rund 30% der ursprünglichen Fläche von 95 000 m² sollen jedoch im Portfolio von Swiss Prime Site Immobilien verbleiben und für zusätzliche Mieterträge sorgen. Die Projekte im Bau weisen durchschnittlich eine über dem aktuellen Portfoliodurchschnitt liegende Nettorendite auf.

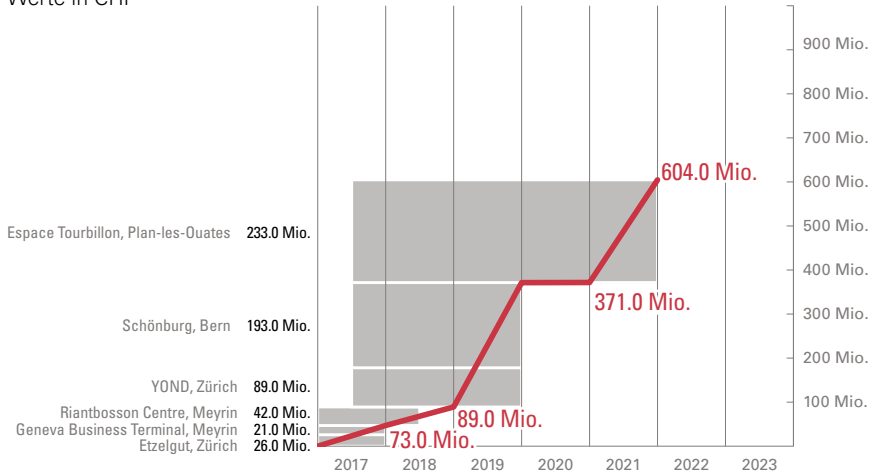
Projekte in Planung

Ende 2017 waren Projekte mit einem veranschlagten Investitionsvolumen von rund CHF 900 Mio. in Planung. Die dabei erstellten vermietbaren Flächen werden voraussichtlich rund 120 000 m² betragen und Mieterträge von CHF 46 Mio. pro Jahr erwirtschaften. Das grösste Einzelprojekt darin wird «Pont-Rouge» in Lancy sein. Das Vorhaben ist in seiner Art und wegen seiner Lage für die Region Genf von grosser Bedeutung, entsteht doch damit ein zusätzlicher Verkehrs- und Wirtschaftsknotenpunkt für die Stadt. Die Planung sieht vor, dass Investitionen in der Höhe von etwa CHF 260 Mio. für Bau und Betrieb von zusätzlichen rund 30 000 m² Mietflächen erfolgen. In der Pipeline befinden sich zudem Planungsprojekte in Richterswil und Lugano für die Gruppengesellschaft Tertianum (Leben im Alter).

Swiss Prime Site Immobilien verfügt neben Landesreserven in der Grössenordnung von 129 000 m² (potenzielle Investitionen von rund CHF 600 Mio.), die weiteres Potenzial für künftiges Wachstum bieten, auch über beträchtliche Ausnutzungsreserven im Bestand.

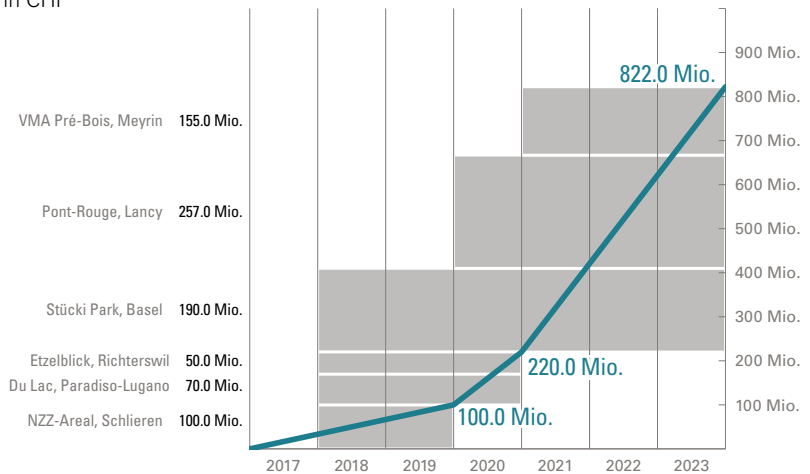
Projekte im Bau

Werte in CHF



Projekte in Planung

Werte in CHF





Espace Tourbillon, Plan-les-Ouates

Die Überbauung besteht aus einer Komposition von fünf Gebäuden mit jeweils sieben Ober- sowie drei Untergeschossen und einer eigenen integrierten Logistik. Darin werden künftigen Mietern flexible und hochmoderne Flächen zur Verfügung gestellt. Die Baubewilligung wurde am 8. Juni 2017 rechtskräftig. Der Projektplan sieht die Erstellung der Immobilien in einer Etappe und bis 2021 vor. Das Grossprojekt «Espace Tourbillon» wird nach Fertigstellung eine Nutzfläche von insgesamt 95 000 m² aufweisen und der rasch wachsenden Region Genf Raum für zusätzliche 4 000 Arbeitsplätze zur Verfügung stellen. Zwei geplante Gebäude wurden Ende 2017 an die Hans-Wilsdorf-Stiftung verkauft und werden 2021 voll ausgebaut und schlüsselfertig übergeben.

Realisation	2017 – 2021
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 233 Mio.
Nutzfläche	50 400 m ²
Mieteinnahmen	CHF 19 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	8.2%
Nettorendite (on Cost)	7.3%



NZZ-Areal, Schlieren

Gewerbeareale können durch Umnutzungen und Neuentwicklungen in gesellschaftlich wertvolle und interessante Objekte mit mannigfaltigen Nutzungsmöglichkeiten überführt werden. Das ehemalige NZZ-Druckzentrum wird diesbezüglich bis 2019 eine deutliche Aufwertung erfahren. Das optimal erschlossene Areal (Grundstückfläche rund 26 700 m²) wird sich langfristig als Zentrum für Innovation, Unternehmertum, Wissenstransfer sowie attraktive Arbeitswelten positionieren. Ende 2016 konnte mit der Unterzeichnung eines langfristigen Mietvertrags ein wichtiger Ankermieter gewonnen werden. Die Partnerschaft mit diesem Innovationsdienstleister ist der erste wichtige Schritt im Entwicklungsprozess des Areals.

Realisation	2018 – 2019
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 100 Mio.
Nutzfläche	23 700 m ²
Mieteinnahmen	CHF 5.7 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	5.7%
Nettorendite (on Cost)	5.1%

Stücki Park, Basel

Das Stücki wird bedeutend ausgebaut und damit attraktiv und zukunftsfähig gemacht. Die wichtige Erweiterung der bereits bestehenden Labor- und Büroflächen wird in zwei Etappen durchgeführt. Zwischen dem bereits voll vermieteten Businesspark und dem Einkaufszentrum werden vier Neubauten die Gesamtfläche deutlich erhöhen. Dabei wird die vermietbare Fläche um rund 27 000 m² auf über 60 000 m² mehr als verdoppelt. Dadurch kann den Bedürfnissen der Region nach Labor- und Büroräumlichkeiten entsprochen und Raum für zusätzliche 1 700 Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Labor- und Büroflächen sind ein wichtiges Element für die erfolgreiche und nachhaltige Weiterentwicklung des gesamten Areals, wo Innovation, Erlebnis, Wellness, Gesundheit, Forschung und Einkauf zu einem Gesamtkonzept verwoben werden.

Realisation	2018 – 2023
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 190 Mio.
Nutzfläche	26600 m ²
Mieteinnahmen	CHF 11.8 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	6.2%
Nettorendite (on Cost)	5.2%



Schönburg, Bern

Die Schönburg in Bern wird einer umfassenden Umnutzung unterzogen. Das architektonisch interessante Gebäude (Baujahr 1970) wird in eine hochwertige und gemischte Nutzung überführt. An einer Premiurlage entstehen unter Beibehaltung der bestehenden Struktur 142 hochstehende und moderne Mietwohnungen, ein innovatives Hotellerie-Konzept, Ladenflächen sowie Sport- und Entspannungsmöglichkeiten. Die neue Schönburg wird ein attraktives und wegweisendes Objekt mit nationaler Ausstrahlung sein.

Realisation	2017 – 2020
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 193 Mio.
Nutzfläche	19 600 m ²
Mieteinnahmen	CHF 72 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	3,7%
Nettorendite (on Cost)	3,4%





YOND, Zürich

Das Immobilienprodukt «YOND» auf dem Siemens-Areal richtet sich mit seiner einzigartigen Gebäudestruktur an Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen verschiedener Sektoren. Ab 2019 sollen Dienstleistungsanbieter und Produktionsbetriebe unter einem Dach vereint werden und damit im Sinn einer Gemeinschaft für alle Mieter Zusatznutzen schaffen. Zweigeschossige und nutzungsunabhängige Räume werden den verschiedenen Raumkonzepten und den wechselnden Flächenbedürfnissen entgegenkommen. Das Bauprojekt vereint das, was den Zeitgeist der Millennials ausmacht: Räume und Flächen, die sich individuell und kreativ an die gegebene Marktlage anpassen lassen.

Realisation	2017 – 2019
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 89 Mio.
Nutzfläche	20 000 m ²
Mieteinnahmen	CHF 5.4 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	6.0%
Nettorendite (on Cost)	5.0%



**NACHHALTIG-
KEIT**

Nachhaltige Geschäftsführung

Innerhalb der Berichterstattung 2017 publiziert Swiss Prime Site erstmals einen Nachhaltigkeitsbericht, der den Standards der Global Reporting Initiative (GRI) folgt und sich am Integrated Reporting Framework des International Integrated Reporting Council (IIRC) orientiert. Nachfolgend eine Kurzübersicht über die wichtigsten erreichten Meilensteine und kommenden Ziele:



Stakeholder

Mit dem ersten Stakeholderdialog wurde die Wesentlichkeit der Roadmapthemen überprüft und ergänzt.



Finanzielle Exzellenz

Die Gruppe hat die zu Beginn des Berichtsjahres kommunizierten Ziele erreicht und partiell übertroffen.



Compliance & Gesellschaftliches Engagement

Die gruppenweiten IT-Richtlinien wurden eingeführt und um die Grundlagen für das umfassende Datenschutzkonzept 2018 erweitert.



Nachhaltige Investments & Dienstleistungen

Durch den Erhalt der Primärkonstruktion wurde eine Einsparung an Grauer Energie in Höhe von 26 750 MWh im Projekt Schönbürg, Bern nachgewiesen.



Schonender Umgang mit der Umwelt

Ein umfassendes Berichterstattungs- und Datenerfassungskonzept wurde entwickelt und implementiert. Erstmals werden auch die Ressourcenverbräuche der einzelnen Gruppengesellschaften ausgewertet.



Attraktives Arbeitsumfeld

81 Mitarbeitende nahmen an der Kaderausbildung im Bereich Leadership teil. In der Unternehmung absolvierten rund 400 Lehrlinge und 78 Praktikantinnen und Praktikanten ihre Ausbildung.

Ziele Nachhaltigkeit 2018/2018+

Swiss Prime Site

Ziele 2018

Ziele 2018+

Stakeholder

Ausbau des Stakeholderdialogs und des Netzwerks mit Start-ups

Durchführung zweites Stakeholderpanel und Publikation NHB 2018/2019

Finanzielle Exzellenz

Entwicklung von Szenarien zu möglichen Risiken des Klimawandels auf die Geschäftstätigkeit von Swiss Prime Site

Berichterstattung zu Szenarien gemäss den Empfehlungen der TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures)

Compliance und gesellschaftliches Engagement

Rezertifizierung Code of Conduct durch alle Mitarbeitenden

Überprüfung Funktionstauglichkeit des Datenschutzkonzepts 2018

Nachhaltige Investments und Dienstleistungen

Vereinheitlichung der BIM-Vorgaben für alle Neubauentwicklungen

Alle Neubauentwicklungen auf Grundlage von BIM (Building Information Modeling)

Schonender Umgang mit der Umwelt

Erhebung Umweltkennzahlen nach CO₂-Bilanzierungskonzept

Reduktion der umsatzbezogenen CO₂-Emissionen um mindestens 5%

Attraktives Arbeitsumfeld

Fortsetzung Kaderschulungen
Start Trainee-Programm

Senkung der durchschnittlichen Fluktuationsrate unter 18%

Swiss Prime Site Immobilien

Ziele 2018

Ziele 2018+

Alle Entwicklungsprojekte nach den Kriterien des SNBS überprüft

Nachhaltigkeitszertifizierung von mindestens zwei Neubauprojekten

Entwicklung Absenkpfad nach 2-Grad-Ziel

Bilanzierung Umweltkennzahlen für Betrieb und Drittmieten

Durchführung Mitarbeiterbefragung

Absenzrate unter 2%

Wincasa

Ziele 2018

Ziele 2018+

Digitalisierung Prozesse:
Weiterentwicklung My Wincasa

Etablierung Mobilitätskonzept bei Reduktion der CO₂-Emissionen um 5%

Erhebung Umweltkennzahlen nach CO₂-Bilanzierungskonzept

Bilanzierung Umweltkennzahlen für Betrieb und Mobilität

Lancierung Career-Website

Absenzrate unter 2.5%

Tertianum

Ziele 2018

Ziele 2018+

Digitalisierung Prozesse:
Einführung SAP und careCoach in der Deutschschweiz und im Tessin

Digitalisierung Prozesse:
Einführung SAP und careCoach in der Romandie

Reduktion der Leerstandsquote um mindestens 5% auf Basis Bestand 2017

Bilanzierung Umweltkennzahlen für Betrieb

Einführung einheitliches Lohnsystem in der Deutschschweiz und im Tessin

Einführung einheitliches Lohnsystem in der Romandie

Jelmoli

Ziele 2018

Ziele 2018+

Digitalisierung Prozesse: Einführung elektronisches Vertragsmanagement

Bilanzierung Lieferanten nach Kriterien der Nachhaltigkeit

Weitere Reduktion des Verkaufs von Echtpelz-Produkten nach Absprache mit dem Tierschutz

Bilanzierung Umweltkennzahlen für Betrieb

Durchführung Kundenbefragung

Absenzrate unter 3%

Informationspolitik

1. März 2018

Jahresbericht per 31.12.2017
mit Bilanzmedienkonferenz

27. März 2018

Generalversammlung
Geschäftsjahr 2017

9. August 2018

Halbjahresbericht per 30.06.2018
mit Bilanzmedienkonferenz



Markus Waeber

Head Investor Relations &
Communications

+41 58 317 17 64
markus.waeber@sps.swiss



Mladen Tomic

Head of Corporate
Communications

+41 58 317 17 42
mladen.tomic@sps.swiss

Impressum

Dieser Kurzbericht erscheint auch in englischer und französischer Sprache. Massgebend ist die deutschsprachige Originalversion.

Gesamtverantwortung | Redaktion

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

Beratung und Gesamtprojektleitung

Therefore GmbH, Zürich

Redaktion | Grafik | Realisation | Ausführung

Therefore GmbH, Zürich

Übersetzung

RZG Anderson Language Services, Adliswil;
Robert Palivoda, Genf

Bildmaterial

Swiss Prime Site AG, Olten
Therefore GmbH, Zürich



Headquarters

Swiss Prime Site AG
Frohburgstrasse 1
CH-4601 Olten

Zurich Office

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

Geneva Office

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

Phone +41 58 317 17 17 | info@sps.swiss | www.sps.swiss