



SWISS PRIME SITE

KURZBERICHT

2018



Inhalt

-
- 2 Vorwort
-
- 4 Ausgewählte Konzernzahlen
-
- 5 Interview René Zahnd, CEO
-
- 12 Erfolgsgeschichte
-
- 14 Verwaltungsrat
-
- 15 Gruppenleitung
-
- 17 Strategie
-
- 18 Geschäftsmodell
-
- 20 Gruppengesellschaften
-
- 24 Immobilienportfolio
-
- 36 Unsere Stärken auf einen Blick
-
- 37 Unsere Aktie
-
- 38 Informationspolitik

Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre



Swiss Prime Site erzielte 2018 im Kerngeschäft und in den vertikal integrierten, immobiliennahen Geschäftsfeldern gute Fortschritte. Eine robuste wirtschaftliche Entwicklung und die stabilen Rahmenbedingungen auf dem Schweizer Kapitalmarkt erlaubten es, unsere Strategie weiter wie geplant umzusetzen.

2018 war ein erfolgreiches Geschäftsjahr für die gesamte Gruppe. Wir erreichten auf allen Ebenen Resultate, welche unseren anvisierten Zielen entsprachen. Dabei erhöhte sich der Betriebsertrag um 5.1% auf CHF 1 214.1 Mio. Erfreulich ist, dass das Wachstum von beiden Segmenten Immobilien und Dienstleistungen getragen wird. Der Gewinn stieg um 1.8% auf CHF 310.9 Mio. Darin eingeschlossen sind Neubewertungsgewinne des Immobilienbestandes von CHF 67.6 Mio. Mittels wichtiger Transaktionen konnten wir darüber hinaus den Wert des Portfolios auf CHF 11.2 Mrd. erhöhen. Doch auch innerhalb unserer Entwicklungspipeline machten wir signifikante Fortschritte. In Genf kommen die beiden städtebaulich wichtigen Projekte «Space Tourbillon» und «Alto Pont-Rouge»

sehr gut voran. In Bern ist der Umbau der «Schönburg» fortgeschritten, sodass dieses Jahr die Flächen gestaffelt an die Mieter übergeben werden können. In Basel wird das einstige Einkaufszentrum Stüchi als gemischt genutztes Areal neu positioniert und erfreut sich grosser Nachfrage nach Flächen in den Bereichen Labor, Büro, Forschung und Gesundheit. In Zürich haben wir mit dem Umbau eines grossen Areals in Schlieren begonnen, das als wichtiger Hub für Wissenstransfer, Unternehmertum und Innovation konzipiert ist. Mit der Akquisition des Projekts «West-Log» in Zürich haben wir unsere Pipeline mit einer zukunftssträchtigen Stadtlogistik-Immobilie bedeutend bereichert. Bei den immobiliennahen Geschäftsfeldern investieren wir in die Digitalisierung

sowie Erweiterung und damit Stärkung der jeweiligen Geschäftsmodelle.

Mit Freude schauen wir zurück auf das vergangene und mit Zuversicht ins kommende Geschäftsjahr. Ich danke Ihnen, werte Kunden und Partner, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Mein Dank gilt ebenfalls allen Mitarbeitenden der gesamten Swiss Prime Site-Gruppe, der Gruppenleitung sowie meiner Kollegin und meinen Kollegen im Verwaltungsrat.



Hans Peter Wehrli
Verwaltungsratspräsident

Key Figures 2018

3.80

Dividende (CHF) ¹
unverändert zum Vorjahr

11.2

Portfolio (CHF Mrd.)
+5.4% zum Vorjahr

4.8

Leerstandsquote (%)
-7.7% zum Vorjahr

¹ Antrag an die Generalversammlung

Ausgewählte Konzernzahlen

	Angaben in	31.12.2017	31.12.2018	Δ in %
Immobilienportfolio zum Fair Value	CHF Mio.	10633.1	11 204.4	5.4
Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften	CHF Mio.	469.9	479.4	2.0
Leerstandsquote	%	5.2	4.8	-7.7
Ertrag aus Immobilienentwicklungen	CHF Mio.	51.7	72.8	40.6
Ertrag aus Immobiliendienstleistungen	CHF Mio.	120.0	116.7	-2.8
Ertrag aus Retail	CHF Mio.	136.2	131.3	-3.6
Ertrag aus Leben im Alter	CHF Mio.	359.9	396.9	10.3
Ertrag aus Asset Management	CHF Mio.	9.9	8.5	-14.4
Total Betriebsertrag	CHF Mio.	1 154.8	1 214.1	5.1
Neubewertung Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	65.9	67.6	2.5
Erfolg aus Veräusserung Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	0.3	18.4	n.a.
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	470.6	478.6	1.7
Gewinn	CHF Mio.	305.5	310.9	1.8
Eigenkapitalquote	%	43.1	43.9	1.9
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	6.4	6.4	-
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	3.5	3.4	-2.9
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	4.27	4.27	-
NAV vor latenten Steuern pro Aktie ¹	CHF	82.87	83.40	0.6
NAV nach latenten Steuern pro Aktie ¹	CHF	66.85	67.74	1.3
Angaben ohne Neubewertungen und latente Steuern				
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	404.8	411.1	1.6
Gewinn	CHF Mio.	307.4	287.8	-6.4
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	4.30	3.95	-8.1
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	6.4	5.9	-7.8

¹ Segment Dienstleistungen (immobiliennahe Geschäftsfelder) ist darin nur zu Buchwerten enthalten

Weitere Details zu den Finanzzahlen finden Sie unter: [annualreport2018.sps.swiss](https://www.swisscom.com/annualreport2018.sps.swiss)

«Wir sehen insbesondere in Projektentwicklungen viel Potenzial»

Swiss Prime Site schliesst das Geschäftsjahr 2018 mit sehr guten Resultaten ab. Sowohl das Kerngeschäft Immobilien als auch das Segment Dienstleistungen haben zu diesem erfreulichen Ergebnis beigetragen. Mittels Akquisitionen und Verkäufen wurde das Bestandsportfolio optimiert. Zusätzlich konnte die Projektpipeline wie geplant umgesetzt und mit neuen Vorhaben angereichert werden. Technologische Veränderungen standen bei den Gruppengesellschaften im Segment Dienstleistungen im Vordergrund. Die erzielten Fortschritte werden die Geschäftsmodelle der vertikal integrierten, immobiliennahen Geschäftsfelder für die Zukunft deutlich widerstandsfähiger machen. Nachhaltiges Wachstum und langfristiger Erfolg sind für das gesamte Management und insbesondere für René Zahnd, den CEO von Swiss Prime Site, von übergeordneter Relevanz.

René Zahnd, Sie sind nun seit drei Jahren CEO von Swiss Prime Site. Wie hat sich der Immobilienmarkt seit Ihrem Antritt 2016 verändert?

René Zahnd: Der Markt ist deutlich dynamischer geworden. Neue Technologien und veränderte Ansprüche der Marktteilnehmer führen zu einer Diversifizierung des Nachfragemarktes. Dies hat den positiven Nebeneffekt, dass sich die Immobilienbranche viel stärker als früher am Kunden (Mieter/Nutzer/Betreiber) und dessen konkreten Bedürfnissen orientieren muss. So kommen Angebote auf den Markt, welche am Ende des Tages auch Abnehmer finden. Eine weitere Veränderung liegt im Wohnmarkt, der langsam an seine Grenzen stösst. Anders ausgedrückt: Es werden immer noch zu viele Wohnungen am falschen Ort erstellt. Für Swiss Prime Site

jedoch wesentlicher ist die Tatsache, dass die Nachfrage nach Büroflächen, insbesondere im Grossraum Zürich, wieder angezogen hat.

Wie hat die Zinssituation Einfluss auf Ihr Geschäftsmodell?

Obwohl man vor einigen Jahren davon ausging, dass die Zinsen bald wieder nach oben tendieren, sehen wir uns nach wie vor mit einer Tiefzinsphase konfrontiert. Das bringt mit sich, dass alle Marktteilnehmer auf der Suche nach Rendite sind und diese unter anderem im Immobiliensegment finden. Entsprechend stehen wir aktuell nicht nur in direkter Konkurrenz zu anderen Immobilienaktiengesellschaften, sondern auch zu Lebensversicherungen, Pensionskassen und weiteren institutionellen Investoren. Aufgrund unseres



attraktiven Portfolios und der Projektpipeline können wir gut mit der gegebenen Marktsituation umgehen. Unsere Resultate widerspiegeln dies.

Was bedeutet diese neue Konkurrenz für Sie?

Wenn im Immobilienmarkt mehr Teilnehmer partizipieren, führt dies oft zu einem Nachfrageüberhang und damit zu Preiserhöhungen. Dies trifft uns insofern nicht hart, da wir bereits über einen grossen Bestand von 190 Liegenschaften wie auch eine breite Pipeline mit rund 20 Projekten verfügen. Beides gibt uns eine gewisse Unabhängigkeit gegenüber dem Markt. Auf der Suche nach Rendite sehen wir insbesondere in den Projektentwicklungen viel Potenzial.

So wie es aussieht, kamen Sie auch im Geschäftsjahr 2018 sehr gut mit den Herausforderungen zurecht. Welches Fazit ziehen Sie?

Wir haben unseren Investoren zu Beginn des Jahres einen erfolgreichen Geschäftsverlauf versprochen. Dieses Versprechen konnten wir einhalten. Wir sind mit dem Ergebnis entsprechend zufrieden. Auf Stufe Ertrag sind wir um 5.1% auf CHF 1 214.1 Mio. gewachsen. Die Mieterträge, als wichtigster Indikator aus unserem Kerngeschäft Immobilien, sind ebenfalls um erfreuliche 2.0% auf CHF 479.4 Mio. gestiegen.

Wie haben sich die Erträge im Segment Dienstleistungen entwickelt?

Auch dort ist es uns gelungen, gegenüber dem Vorjahr zu wachsen. Vor allem zulegen konnten wir im Bereich Leben im Alter mit unserer Gruppengesellschaft Tertianum (+10.2% ggü. 2017). Dort erwarten wir mit der Vergrösserung unseres Netzwerks weiteres Wachstum für die kommenden Jahre. Vor allem am «Thank You Day» von Jelmoli, der zum 185-Jahre-Jubiläum stattfand, wie auch während der Vorweihnachtszeit verbuchten wir teilweise Rekordumsätze. Zudem hat sich auch in diesem Jahr bewährt, dass wir keine sinnlosen Rabattschlachten, wie beispielsweise den «Black Friday», mitgemacht haben. Wir sind überzeugt, dass unsere Kunden diese konsequente Haltung würdigen.

Wie haben sich Wincasa und Swiss Prime Site Solutions 2018 geschlagen?

Wincasa konnte den Umsatz in einem saturierten Markt steigern (+1.5%). Was aber beim Immobiliendienstleister eine weitaus wichtigere Rolle spielt, ist die Transformation des Geschäftsmodells in ein digitales Konzept und die Entwicklung neuer Dienstleistungen. Der neu geschaffenen Einheit des Mixed-Use-Site-Managements sind im vergangenen Jahr einige interessante neue Mandate zugegangen. Bei Swiss Prime Site Solutions haben wir im Sommer 2018 die Führung neu aufgestellt und dies hat sich bereits ausbezahlt. Nach der vorzeitigen Erneuerung des Asset-

Management-Vertrages mit der Swiss Prime Anlagestiftung (SPA) geht es nun darum, für diesen Kunden die bestmögliche Dienstleistung zu erbringen. Insofern sind wir sehr glücklich, dass die zu dieser Gruppengesellschaft gehörenden Mitarbeitenden das gesamte Immobilienspektrum beherrschen. Die durch Swiss Prime Site Solutions verwalteten Vermögen sind im Jahr 2018 von CHF 1.4 auf 1.6 Mrd. gestiegen. Alles in allem eine erfreuliche Entwicklung.

Wie sieht es denn auf Stufe Betriebliches Ergebnis in den beiden Segmenten aus?

Auch hier sind wir auf Kurs. Swiss Prime Site Immobilien erwirtschaftete ein EBIT von CHF 431.1 Mio. Damit wuchsen wir im Kerngeschäft um 2.1%. Zu diesem eindrücklichen Ergebnis führten ebenfalls Neubewertungen in Höhe von CHF 68.3 Mio. Dies zeigt wiederum die Attraktivität unseres Immobilienportfolios. Weiter sind darin auch Verkaufsgewinne enthalten. Diese sind Teil unserer Strategie, Immobilienprojekte zu entwickeln und bei guter Opportunität teilweise oder ganz zu veräussern. Die Einnahmen investieren wir dann entsprechend in zusätzliche Bestandsliegenschaften sowie neue Projekte. Im Segment Dienstleistungen sind wir im Fahrplan. Hier verfolgen wir das Ziel, spätestens 2021 einen substanziellen Beitrag für die Gruppe zu generieren. Aktuell beträgt das EBIT CHF 47.6 Mio.

«Die Mieterträge, als wichtigster Indikator aus unserem Kerngeschäft, sind um erfreuliche 2.0% auf CHF 479.4 Mio. gestiegen.»

Sie haben 2018 einige Transaktionen durchgeführt und dabei auch Ihren Anteil an Sihcity verkauft. Wozu dieser überraschende Schritt?

Wir hatten aus der Entstehungszeit des Sihcity etwas mehr als 24% Eigentum am Areal. Unser Ziel ist es aber, stets mindestens Mehrheitseigentümer oder noch besser Alleineigentümer zu sein. Als uns für unseren Anteil ein attraktiver Immobilientausch in Aussicht gestellt wurde, haben wir zugegriffen. Damit konnten wir unser Bestandsportfolio weiter optimieren und einen Teil der durch uns nicht beherrschten Retailflächen abgeben.

Im September 2018 haben Sie eine Aktienkapitalerhöhung durchgeführt. Warum?

Im Zuge unseres Anspruchs rentabel zu wachsen, nutzen wir Kapitalerhöhungen um Chancen im Markt wahrzunehmen. Dies ist uns in der Vergangenheit sehr gut gelungen. In diesem Sinne sind Kapitalerhöhungen Teil unserer Unternehmensstrategie.

Wozu werden Sie dieses Kapital einsetzen?

Wir investieren die Mittel gezielt für unsere Entwicklungsprojekte, welche uns mittel- und langfristig erlauben, die Mieterträge zu steigern und aus Verkäufen Einnahmen zu generieren, welche wir wiederum in neue Projekte investieren können. Das haben wir zum Beispiel in Genf mit der Teilveräußerung von «Espace Tourbillon» und der Reinvestition ins Projekt «Alto Pont-Rouge» erreicht. Oder mit dem Verkauf des Projekts «Weltpost Park» in Bern und der Akquisition von «West-Log» in Zürich-Altstetten. Ein weiteres wichtiges Element ist die zusätzliche finanzielle Flexibilität. Mit dieser können wir auf einmalige Opportunitäten im Markt, wie zum Beispiel beim Zukauf an der Beethovenstrasse in Zürich, reagieren.

Fühlen Sie sich bezüglich Kapitalisierung nun komfortabel?

Wir haben derzeit eine Eigenkapitalquote von 43.9%. Das ist gewohnt solide und gibt uns genügend Spielraum. Wir sind ein Unternehmen, das bei Bedarf stets die gesamte «Klaviatur» der Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht zieht.

Wo sehen Sie Swiss Prime Site aktuell in der Umsetzung Ihrer Strategie?

Mit den Entwicklungen im Kerngeschäft Immobilien sind wir sehr zufrieden. Der Fokus auf Entwicklungen und auf unsere Kunden hat sich bereits bezahlt gemacht. Zudem zeigt sich, dass unser Immobilienteam ausgezeich-

net besetzt ist und wir daher sowohl für das eigene Portfolio als auch via Asset Management für das Portfolio von Dritten (SPA) hochstehende Dienstleistungen erbringen können. Im Segment Dienstleistungen haben wir im vergangenen Jahr sehr gute Fortschritte erzielt. Hier gilt es nun weiter an der operativen Exzellenz zu arbeiten, sodass wir mittelfristig mindestens 10% des EBIT aus diesem Bereich erwirtschaften können. Parallel verbessern wir uns als Gruppe auch in den Bereichen Innovation und Nachhaltigkeit. Dies wird sich am Ende des Tages in einer weiterhin starken Performance ausdrücken.

.....

«Parallel verbessern wir uns als Gruppe auch in den Bereichen Innovation und Nachhaltigkeit. Dies wird sich am Ende des Tages in einer weiterhin starken Performance ausdrücken.»

.....

Können Sie hier ins Detail gehen?

Wir haben mittels Investitionen unser Portfolio in den vergangenen zwölf Monaten um

deutliche CHF 571.3 Mio. steigern können. Darüber hinaus ist es uns gelungen, die Leerstandsquote auf 4.8% zu senken. Mit dem Verkauf des Projekts «Weltpost Park» haben wir unser Portfolio noch weiter auf Büroflächen fokussieren können. Das Wachstum des Segments Dienstleistungen zeigt, dass wir auch in der Ertragsdiversifikation zugelegt haben. Durch unsere Gruppengesellschaften verfügen wir über wertvolles Marktwissen, welches wir sowohl bei Zukäufen wie auch in den Projekten perfekt nutzen können. Innovation und in diesem Zusammenhang auch Nachhaltigkeit, sind Pfeiler auf denen unsere Zukunft ruht. Hier haben wir gruppenübergreifende Gremien, um unsere Geschäftsmodelle weiter zu entwickeln.

Wie wird sich der Büromarkt in Ihren Kernzonen Zürich und Genf entwickeln?

Wir erwarten in Zürich eine stabile Entwicklung und gute Nachfrage. Dies spüren wir auch bei unseren Projekten, wie zum Beispiel YOND, welche auf den Markt kommen. Die Nachfrage nach qualitativ hochstehenden und flexiblen Büroflächen ist da. In Genf sehen wir eine klare Bewegung vieler Unternehmen aus der City in die entstehenden neuen Subzentren um den Pont-Rouge sowie die Logistik betreffend um Plan-les-Quates. Genau hier entwickeln wir zwei spannende Grossprojekte.

Wird die Leerstandsquote weiter sinken?

Wir sind aktuell bei einem Leerstand von unter 5%. Das ist ein sehr guter Wert, den wir halten wollen. Auch, weil ein Sockelleerstand von 4% bis 5% durchaus gesund ist. Mit ihm

haben wir Flexibilität im Portfolio und können auf Bedürfnisse unserer Mieter eingehen.

Wincasa hat im zweiten Halbjahr 2018 den Immobiliendienstleister «streamnow» gekauft. Können Sie uns sagen, was es damit auf sich hat?

Wincasa geht den Weg der Digitalisierung konsequent weiter und fokussiert sich stark auf den Kundennutzen. Digitale Kommunikations- und Transaktionsportale wie streamnow sind im Markt etabliert und tragen dazu bei, die Professionalisierung in der Mieterbetreuung zu erhöhen. Bei streamnow handelt es sich um ein ausgereiftes Mieterportal, über das Nutzer sämtliche Anliegen rund um die Liegenschaft und das Mietverhältnis einfach, schnell sowie zeit- und ortsunabhängig erledigen können. Dies kennen wir alle bereits aus E-Banking- und Versicherungsapps. Wir sind überzeugt, mit dieser Akquisition einen wichtigen Schritt zur fokussierten Mieterbetreuung zu machen.

.....

«Wir sind ein Unternehmen, das bei Bedarf stets die gesamte «Klaviatur» der Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht zieht.»

.....

Sie haben die Kommunikation Ihrer Zielsetzungen leicht angepasst. Warum?

Investoren und Analysten wünschen sich so präzise und detaillierte Prognosen wie möglich. Uns ist der Aspekt der Transparenz sehr wichtig und wir wollen diesem Bedürfnis noch besser entsprechen. Denn Investitionen in Immobilien sind ein mittel- bis langfristiges Geschäft. Wirft man einen Blick auf unsere Pipeline, sieht man sehr gut, dass Projekte zumeist mehrere Jahre in Anspruch nehmen. Bevor die Immobilien Rendite abwerfen, müssen diese gebaut werden. Unter Umständen kann zu Beginn auch ein erhöhter Leerstand die Folge sein. Darüber hinaus werden die kommenden Jahre betreffend die Entwicklungen, welche wir entweder in unser Portfolio überführen oder am Markt verkaufen, durchaus unterschiedlich sein. Dies aufzuzeigen, ist uns wichtig.

Risiken, welche definitiv nicht abgenommen haben, oder aber auch hausgemachte Sorgen wie beispielsweise die Abstimmung zur Zersiedelungsinitiative oder die Diskussion um die Konzernverantwortungsinitiative. Alles in allem sind wir in der Immobilienbranche Schweiz jedoch gut positioniert.

Was sind die Zielwerte, auf die sich die Investoren für 2019 und darüber hinaus einstellen sollen?

2019 gehen wir von stabilen Werten sowohl auf der Stufe Ertrag als auch auf der Stufe Betriebliches Ergebnis aus. Die Jahre 2020 und 2021 werden aufgrund von Projektabschlüssen wiederum stärkeres Wachstum aufweisen.

Wie schauen Sie in die Zukunft?

Ich bin von meiner Art her ein Optimist. Daher beurteile ich auch die Zukunft mehrheitlich positiv, spezifisch in den Bereichen, welche wir selber durch unsere tägliche Arbeit ganz direkt beeinflussen können. Davon ausgenommen sind natürlich die geopolitischen

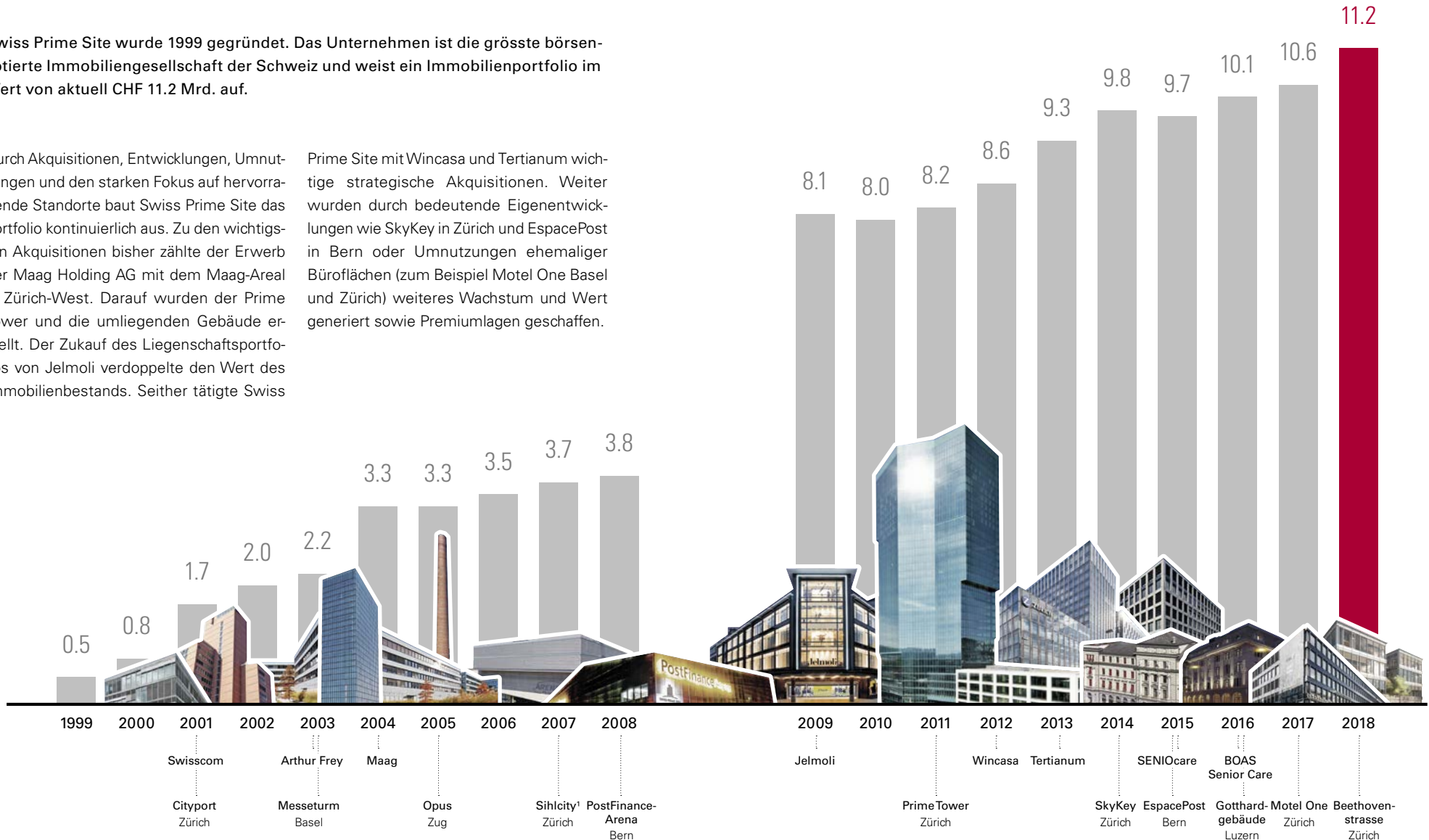
Erfolgsgeschichte

Swiss Prime Site wurde 1999 gegründet. Das Unternehmen ist die grösste börsennotierte Immobiliengesellschaft der Schweiz und weist ein Immobilienportfolio im Wert von aktuell CHF 11.2 Mrd. auf.

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

Prime Site mit Wincasa und Tertianum wichtige strategische Akquisitionen. Weiter wurden durch bedeutende Eigenentwicklungen wie SkyKey in Zürich und EspacePost in Bern 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 verkauft per 1. Oktober 2018

Verwaltungsrat



Prof. em. Dr. Hans Peter Wehrli
Präsident
Mitglied seit 29.04.2002³



Mario F. Seris
Vizepräsident
Mitglied seit 27.04.2005^{2,3}



Dr. Barbara Frei-Spreiter
Mitglied seit 27.03.2018²



Dr. Rudolf Huber
Mitglied seit 29.04.2002¹



Christopher M. Chambers
Mitglied seit 22.10.2009^{1,2}



Thomas Studhalter
Mitglied seit 27.03.2018¹



Klaus R. Wecken
Mitglied seit 22.10.2009

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

¹ Prüfungsausschuss

² Nominations- und Vergütungsausschuss

³ Anlageausschuss

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.



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 43% Anteil die wichtigste strategische Region im Portfolio von über CHF 11 Mrd. Stark im Wachstum ist zudem das Gebiet um das Genfer Seebecken. Swiss Prime Site fokussiert sich 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 Gruppen-

gesellschaften. 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 nutzen und 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 Gruppen-gesellschaften Einheiten geschaffen, die sich mit innovativen Technologien, Verfahren und Prozessen beschäftigen. Ziel ist, die 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 2019

$\leq 5\%$

Leerstandsquote

$\pm 45\%$

Eigenkapitalquote

6 – 8 %

Eigenkapitalrendite

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 nach höchsten Massstäben für die aktuellen und künftigen Marktbedürfnisse entwickelt. Swiss Prime Site finanziert diese 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, so dass 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, die 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 Industrieareale oder die Veränderungen des Zinsumfelds, gehören zu den weiteren Einflussfaktoren.

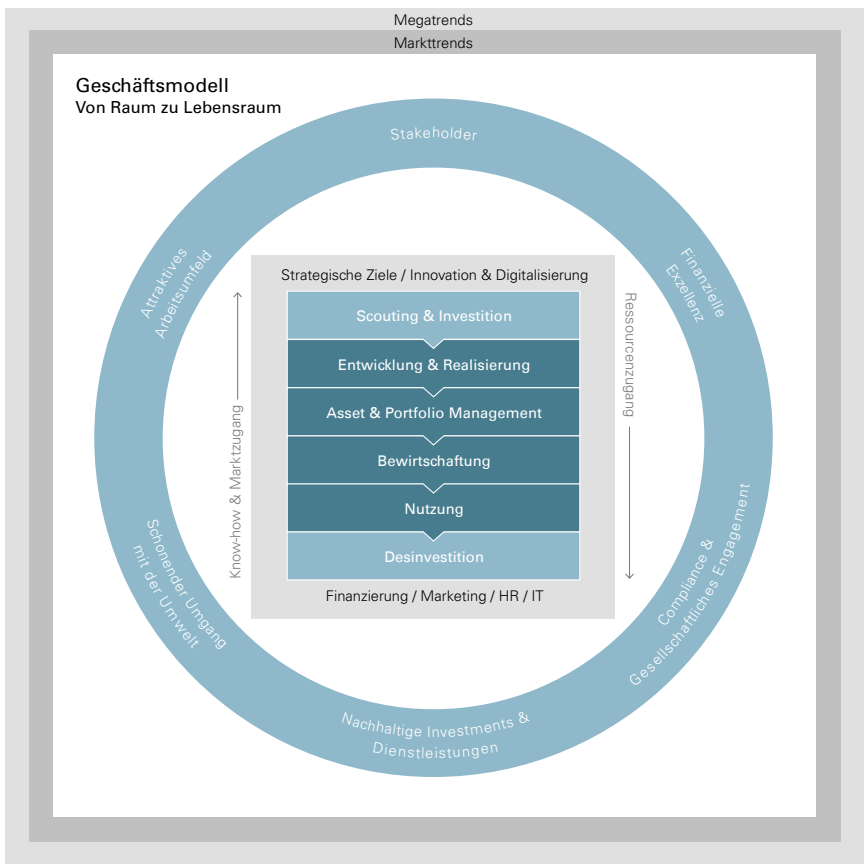
Vertikal integrierte Gruppengesellschaften

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 11 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, Finan-

zierung und Verkauf Dienstleistungen des Kernprozesses für Dritte an.

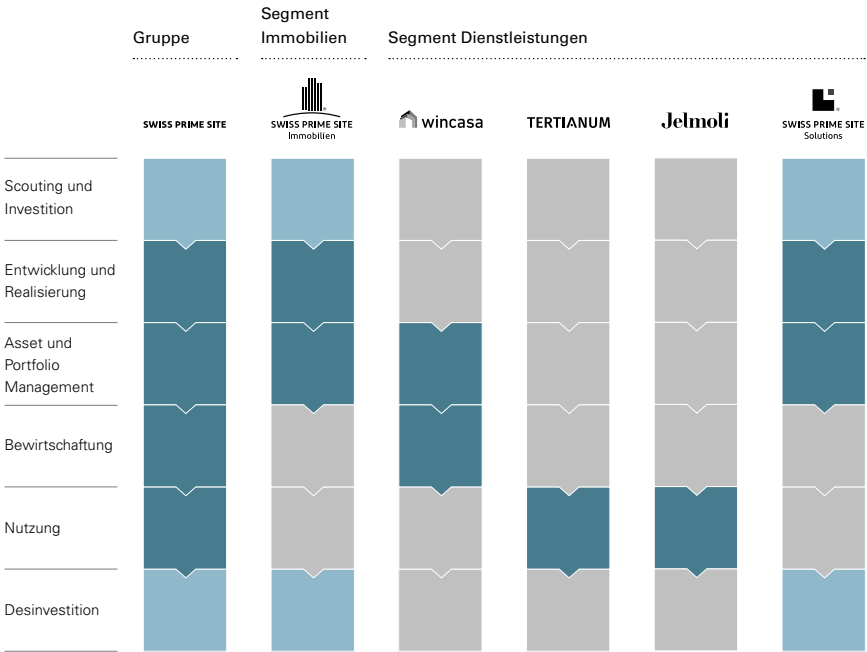
wichtige Beiträge für den langfristigen Erfolg der Gruppe.

Die Wertschöpfungsprozesse der Gruppengesellschaften sind bewusst nicht voll zentralisiert und generieren über die genannten integralen Teile des Geschäftsmodells hinaus



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 weiterer Fokus innerhalb des Kerngeschäfts sind Umnutzungen, Entwicklungen und Modernisierungen ganzer Areale.

479.4

Ertrag aus Vermietung
in CHF Mio.

11.2

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 68 Mrd. Wincasa gilt als First Mover im Bereich Digitalisierung in der Immobilienbranche.

116.7

Ertrag aus Immobiliendienstleistungen in CHF Mio.

68

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 bilden den Kern von Tertianum. Die Gruppe betreibt in der ganzen Schweiz 77 Standorte und erzielt einen Betriebsertrag (inkl. Ertrag aus Vermietung) von insgesamt CHF 488.1 Mio.

396.9

Ertrag aus Leben im Alter in CHF Mio.

77

Anzahl Betriebe

Jelmoli

Jelmoli – The House of Brands in Zürich ist der führende Premium Department Store der Schweiz und erzielt einen Gesamtumsatz (inkl. Shop-in-Shop) von CHF 236 Mio. Auf rund 40% der Verkaufsfläche von insgesamt 23800 m² werden Shop-in-Shop-Umsätze erzielt. Die übrigen Flächen bewirtschaftet Jelmoli in eigener Regie. Ab 2020 entsteht ein neuer Standort am Flughafen Zürich.

131.3

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.

8.5

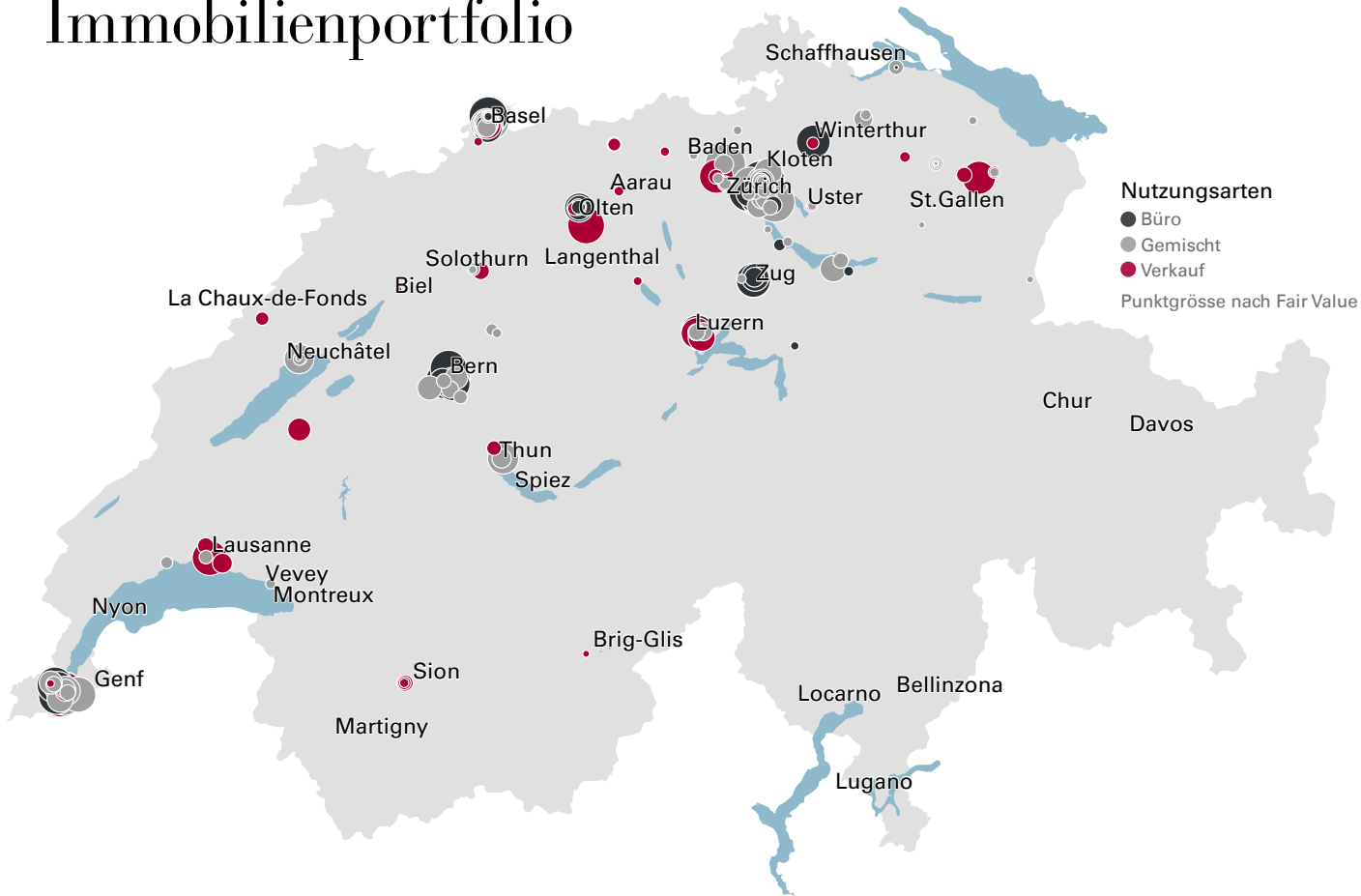
Ertrag aus Asset Management
in CHF Mio.

1.6

Assets under Management
in CHF Mrd.

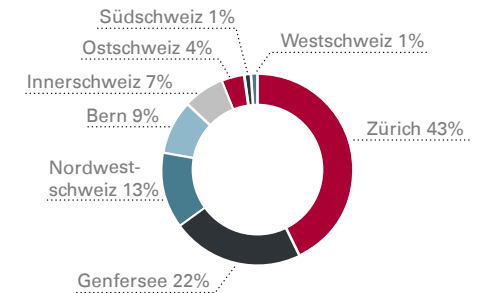


Immobilienportfolio



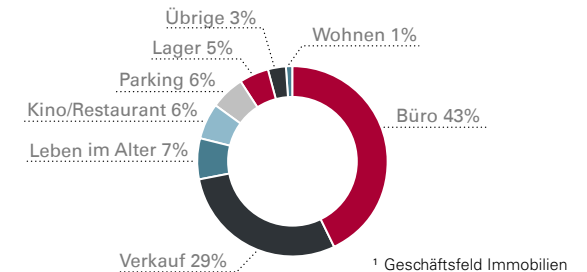
Portfolio nach Regionen

Basis: Fair Value per 31.12.2018



Portfolio nach Nutzungsarten¹

Basis: Nettomietertag per 31.12.2018



Aufbau und Wachstum

1999 wurde mit der Gründung von Swiss Prime Site durch die Pensionskasse Credit Suisse, die 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 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 Tertianum (2013), SENIOcare (2015) und BOAS Senior Care (2016). Per Ende 2018 beträgt der Marktwert der Liegenschaften im Besitz von Swiss Prime Site CHF 11.2 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 43% den Hauptanteil aus. Eine weitere Region im Fokus ist das Genferseebecken (22%).

Nutzung

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

und Dienstleistungsbetriebe und ihre Bedürfnisse ausgerichtet. Von den insgesamt 1.6 Mio. m² an verfügbarer Fläche sind aktuell 43% als Büros und 29% als Verkaufsräume vermietet. Das Fälligkeitsprofil des Portfolios ist langfristig und damit attraktiv. Rund 24% des Nettomietetrags werden durch Verträge mit einer Laufzeit von zehn oder mehr Jahren erwirtschaftet. Weitere 30% des Portfolios werden nach vier bis neun Jahren zur Neuvermietung fällig.

Projektpipeline

Entwicklung und Projektierung

Eine Stärke 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 Investitionsvolumen (inkl. Landanteil) der Projektpipeline von Swiss Prime Site Immobilien per Ende 2018 beträgt rund CHF 2 Mrd.

Projekte im Bau

Die Bauprojekte umfassen ein Investitionsvolumen (inkl. Landanteil) von rund CHF 800 Mio. Die dabei entstehenden Mietflächen in der Grössenordnung von 155 000 m² werden Erträge von rund CHF 44 Mio. pro Jahr generieren. Insgesamt befinden sich derzeit sechs Projekte im Bau. Die höchsten Investitionen werden mit CHF 232 Mio. in der Genfer Grossüberbauung «Espace Tourbillon» getätigt. Kurz nach Baustart im zweiten Halbjahr 2017 konnten bereits zwei Gebäude von fünf

zu erstellenden Liegenschaften veräussert werden. Das Ziel ist ein weiterer Teilverkauf. Die Projekte im Bau weisen durchschnittlich eine über dem aktuellen Portfoliodurchschnitt liegende Nettorendite auf.

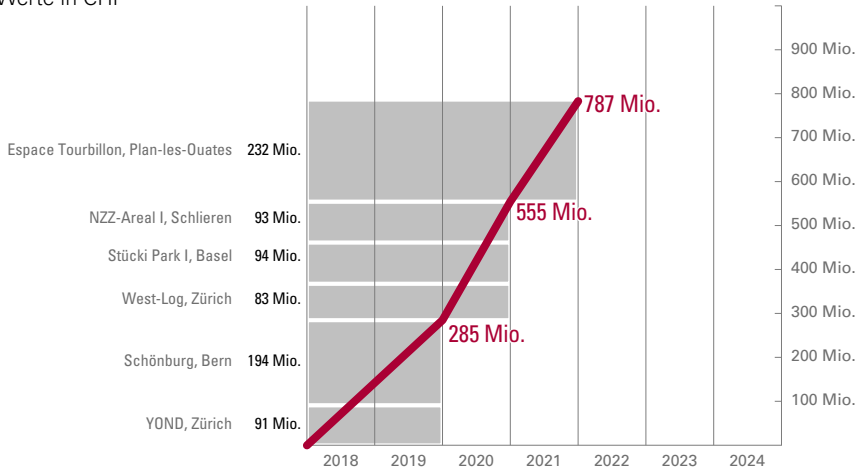
Projekte in Planung

Ende 2018 waren Projekte mit einem veranschlagten Investitionsvolumen (inklusive Landanteil) von rund CHF 900 Mio. in Planung. Die dabei entstehenden vermietbaren Flächen werden voraussichtlich 135 000 m² betragen und Mieterträge von rund CHF 48 Mio. pro Jahr erwirtschaften. Das mit einem Volumen von rund CHF 280 Mio. grösste Einzelprojekt wird «Alto 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. In Planung befinden sich zudem vier Projekte zur Erstellung von neuen Wohn- und Pflegezentren in Paradiso, Monthey, Olten (Usego-Areal) und Richterswil für die Gruppengesellschaft Tertianum.

Swiss Prime Site Immobilien verfügt zudem über Landreserven, die potenzielle Investitionen von über CHF 300 Mio. ermöglichen, sowie auch über beträchtliche Ausnutzungsreserven im Bestand.

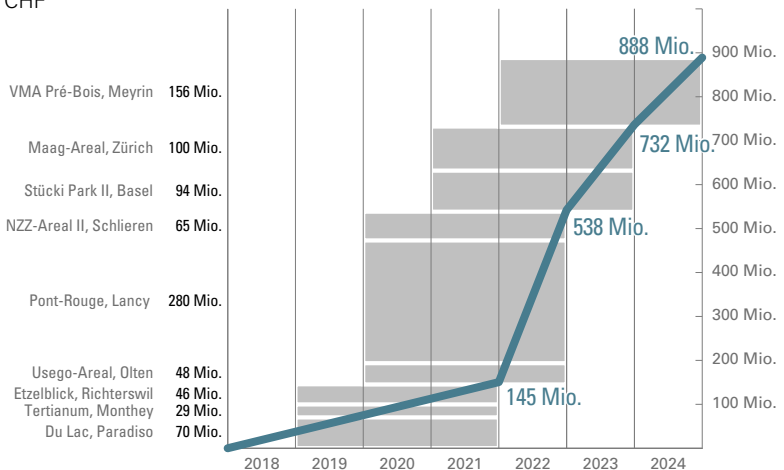
Projekte im Bau

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. 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.

www.espacetourbillon.ch

Realisation	2017–2021
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 232 Mio.
Mietfläche	59 600 m ²
Mieteinnahmen	CHF 17 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	7.4%
Nettorendite (on Cost)	6.2%



JED, Schlieren

Gewerbeareale können durch Umnutzungen und Neuentwicklungen in gesellschaftlich wertvolle und interessante Objekte mit mannigfaltigen Nutzungsmöglichkeiten überführt werden. Das ehemalige NZZ-Druckzentrum wird unter dem neuen Namen JED – Join. Explore. Dare. – bis 2020 eine deutliche Aufwertung erfahren. Das optimal erschlossene Areal wird sich langfristig als Zentrum für Innovation, Unternehmertum, Wissenstransfer sowie attraktive Arbeitswelten positionieren. Mit der Unterzeichnung von langfristigen Mietverträgen mit Halter und Zühlke konnten für das Gebäude bereits zwei namhafte Ankermieter gewonnen werden.

Realisation (Etappe 1)	2018–2020
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 93 Mio.
Mietfläche	23 800 m ²
Mieteinnahmen	CHF 5.5 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	5.9%
Nettorendite (on Cost)	5.1%

www.jed.swiss



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 verdoppelt sich die vermietbare Fläche auf über 60 000 m². 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.

www.stueckipark.ch

Realisation	2018–2023
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 188 Mio.
Mietfläche	31 000 m ²
Mieteinnahmen	CHF 12.2 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	6.5%
Nettorendite (on Cost)	5.9%



West-Log, Zürich

In Fussdistanz vom Bahnhof Zürich-Altstetten und mit Anbindung an die Autobahn A1 sowie die Stadt Zürich entsteht eine Logistik-Zentrale mit Büronutzungen in den Obergeschossen. Das Gebäude ist speziell für hoch-effiziente Logistik konstruiert und ermöglicht dem Ankermieter Elektro-Material AG dank der optimalen Lage die rasche und kostengünstige Feinverteilung von Waren in der Stadt Zürich und Umgebung. Mit dem Gebäude «West-Log» trägt Swiss Prime Site Immobilien dem wachsenden Markt für Stadtlogistik Rechnung, der im Zeitalter von E-Commerce immer wichtiger wird.

Realisation	2018–2020
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 83 Mio.
Mietfläche	17 600 m ²
Mieteinnahmen	CHF 3.4 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	4.0%
Nettorendite (on Cost)	3.6%

YOND, Zürich

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

www.yond-zuerich.ch

Realisation	2017–2019
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 91 Mio.
Mietfläche	18 500 m ²
Mieteinnahmen	CHF 5.1 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	5.6%
Nettorendite (on Cost)	5.3%





Alto Pont-Rouge, Lancy

Auf der Parzelle Esplanade 4 im Stadtentwicklungsgebiet «Esplanade de Pont-Rouge», unmittelbar am Bahnhof Lancy in Genf, entsteht in den Jahren 2020–2022 eine moderne Dienstleistungsimmobilität mit 15 Obergeschossen und innovativen sowie flexiblen Nutzflächen von ca. 35 000 m². Der Bahnhof Pont-Rouge ist die erste grosse Bauetappe des Genfer Entwicklungsgebiets Praille-Acacias-Vernets (PAV), wo auf einer Fläche von 230 Hektar ein neuer Stadtteil gebaut wird. Die Einweihung des neuen Bahnhofs Lancy-Pont-Rouge im Dezember 2017 hat bereits den Grundstein für die Neugestaltung des PAV gelegt. Mit dem Entwicklungsprojekt soll aus dem ehemaligen Industriegelände ein urbanes Zentrum entstehen.

Realisation	2020–2022
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 280 Mio.
Mietfläche	32 300 m ²
Mieteinnahmen	CHF 15.2 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	5.4%
Nettorendite (on Cost)	4.6%

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 43.9%. Das Fremdkapital ist durch die Aufnahme verschiedener Instrumente wie Anleihen, Hypotheken und Darlehen ausgewogen zusammengestellt. Die Belehungsquote beträgt 45.3%.



Erstklassige Standortqualität

Die aktuell 190 Qualitätsliegenschaften umfassen erstklassig gelegene, wertbeständige Schweizer Immobilien mit einem Marktwert von CHF 11.2 Mrd. Swiss Prime Site fokussiert sich stark auf Büro- und Verkaufsflächen. Die Leerstandsquote beträgt 4.8%.



Hohe Profitabilität und Wachstum

Das bestehende Portfolio erreicht eine attraktive Nettorendite von 3.6%. 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 rund CHF 2 Mrd.



Hohe Liquidität der Aktie

Swiss Prime Site ist mit rund CHF 6 Mrd. Marktkapitalisierung das grösste kotierte Schweizer Immobilienunternehmen. Die rund 76 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 4.8%.

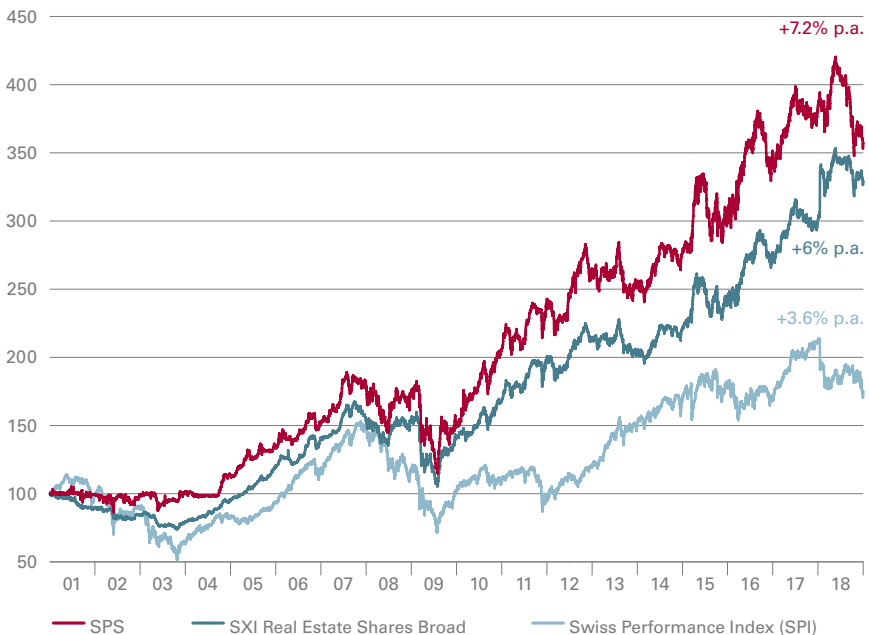
Unsere Aktie

Die Aktie der Swiss Prime Site AG hat am 28. Dezember 2018 mit einem Börsenkurs von CHF 79.55 geschlossen. Inklusiv der mit Valuta vom 5. April 2018 erfolgten Ausschüttung von CHF 3.80 je Aktie resultierte 2018 eine Performance (Total Return) von -7.1% . Damit erzielte die Aktie eine Performance, die unter derjenigen des Sektors (SXI Real Estate Shares Broad Index: -2.1%), aber über derjenigen des Schweizer Aktienmarktes (SPI: -8.6%) lag.

15. Oktober 2018 schloss die Aktie bei CHF 77.45 auf dem tiefsten Niveau 2018. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen betrug CHF 14.6 Mio.

Die durchschnittliche jährliche Performance (Total Return) der Swiss-Prime-Site-Aktie seit dem Börsengang lag bei $+7.2\%$ und übertraf damit sowohl diejenige des Sektors (SXI Real Estate Shares Broad Index: $+6.0\%$) als auch die des Gesamtmarktes (SPI: $+3.6\%$) deutlich.

Der Höchstkurs der Aktie von CHF 94.30 wurde am 11. Mai 2018 erreicht. Am



Informationspolitik

26. März 2019

Generalversammlung
Geschäftsjahr 2018

8. August 2019

Halbjahresbericht per 30. Juni 2019
mit Bilanzmedienkonferenz



Markus Waeber
Head Investor Relations &
Communications

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



Mladen Tomic
Head 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 Corporate Communications

Frohburgstrasse 1

CH-4601 Olten

info@sps.swiss

www.sps.swiss

Konzept | Design | Realisation

Therefore GmbH, Zürich


Übersetzung

Supertext AG, Zürich

Bildmaterial

Swiss Prime Site AG, Olten



A woman with blonde hair tied back, wearing a long, light-colored trench coat and dark pants, is walking away from the camera on a paved path. She is carrying a dark shoulder bag. The path is bordered by a green lawn and several trees with green and yellowing leaves. In the background, a modern glass building with a curved facade is visible. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

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