

SWISS PRIME SITE



2020

— KURZBERICHT 1. HALBJAHR

## Key Figures 1. Halbjahr 2020

# 11.9

Portfolio (CHF Mrd.)  
+3.6% zum Vorjahr

# 11.3

Eigenkapitalrendite (%)<sup>1</sup>  
+85.2% zum Vorjahr

# 4.21

Gewinn pro Aktie (CHF)<sup>1</sup>  
+111.6% zum Vorjahr

---

<sup>1</sup> ohne Neubewertungen und latente Steuern

# Kurzbericht

- 3** Vorwort
- 4** Ausgewählte Konzernzahlen
- 7** Interview mit René Zahnd, CEO
- 18** Erfolgsgeschichte
- 20** Verwaltungsrat
- 21** Gruppenleitung
- 23** Strategie
- 24** Geschäftsmodell
- 26** Gruppengesellschaften
- 30** Immobilienportfolio
- 32** Projektpipeline
- 42** Unsere Stärken auf einen Blick
- 43** Unsere Aktie
- 44** Informationspolitik



# Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2020 wird in die Geschichtsbücher eingehen. Die COVID-19-Pandemie hat beträchtlichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Einfluss. Nichtsdestotrotz konnte Swiss Prime Site für das 1. Halbjahr 2020 gute Resultate erzielen.

Der Wert des erstklassigen Immobilienportfolios konnte gegenüber dem Vorjahr um 3.6% auf CHF 11.9 Mrd. gesteigert werden. Der Gewinn summierte sich auf CHF 269.7 Mio. [CHF 356.5 Mio.]. Vier Effekte, welche teilweise das Vorjahr, aber vor allem das aktuelle Geschäftsjahr betreffen, sind wichtig für die Vergleichbarkeit des Resultats. Der Verkauf der Tertium Gruppe schlägt mit CHF 204.2 Mio. im 1. Halbjahr 2020 positiv zu Buche. Die COVID-19-Pandemie wirkt sich einerseits beim Immobilienportfolio (Neubewertungen von CHF -47.3 Mio. bzw. 0.4% des Portfolios) und andererseits im Betriebsaufwand (Wertberichtigungen von CHF 14.0 Mio.) negativ aus. Der Gewinn im 1. Halbjahr 2020 enthält lediglich noch einen marginalen positiven Steuereffekt von CHF 6.0 Mio. aus der Auflösung von latenten Steuerverbindlichkeiten aufgrund kantonaler Steuersatzsenkungen. In der Vorjahresperiode betrug der positive Effekt noch CHF 158.1 Mio. Ohne Neubewertungen und sämtliche latenten Steuern betrug der Gewinn von Swiss Prime Site CHF 320.0 Mio. [CHF 151.3 Mio.]. Damit erwirtschafteten wir das höchste liquiditätswirksame Halbjahresresultat der Unternehmensgeschichte.

An der Generalversammlung 2020 durfte ich das Präsidium des Verwaltungsrats von Swiss Prime Site übernehmen. Ich bin erfreut, ein dynamisches und innovatives Unternehmen zu präsidieren, welches über viel Potenzial und ein robustes Geschäftsmodell verfügt. Deshalb schaue ich auch in diesen herausfordernden Zeiten mit Zuversicht in die Zukunft.

Ich danke Ihnen, werte Aktionärinnen und Aktionäre, Kunden und Partner, für das Vertrauen und die Unterstützung. Mein Dank gilt ebenfalls allen Mitarbeitenden und dem Management der gesamten Swiss Prime Site-Gruppe.



Ton Büchner  
Verwaltungsratspräsident

# Ausgewählte Konzernzahlen

	Angaben in	30.06.2019	31.12.2019	30.06.2020 <sup>1</sup>
Immobilienportfolio zum Fair Value	CHF Mio.	11 467.8	11 765.4	11 880.9
Ertrag aus Vermietung von Liegen- schaften	CHF Mio.	239.3	486.9	219.9
Leerstandsquote	%	4.7	4.7	5.4
Ertrag aus Immobilienentwicklungen	CHF Mio.	34.7	79.8	22.8
Ertrag aus Immobiliendienstleistungen	CHF Mio.	57.0	117.5	58.6
Ertrag aus Retail	CHF Mio.	57.2	127.8	43.6
Ertrag aus Leben im Alter	CHF Mio.	206.1	423.9	72.4
Ertrag aus Asset Management	CHF Mio.	8.8	13.5	4.8
Total Betriebsertrag	CHF Mio.	607.7	1 258.8	425.2
Neubewertung Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	85.2	203.4	-47.3
Erfolg aus Veräusserung Renditeliegen- schaften, netto	CHF Mio.	5.6	20.8	5.7
Verkaufserfolg Beteiligungen, netto	CHF Mio.	-	-	204.2
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	286.1	628.3	313.6
Gewinn <sup>2</sup>	CHF Mio.	356.5	608.5	269.7
Eigenkapitalquote	%	43.6	44.4	46.0
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	13.8	11.5	9.6
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	6.6	5.6	4.9
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	4.69	8.00	3.55
NAV vor latenten Steuern pro Aktie <sup>3</sup>	CHF	82.71	86.34	90.05
NAV nach latenten Steuern pro Aktie <sup>3</sup>	CHF	68.64	71.87	75.62
<b>Angaben ohne Neubewertungen und sämtliche latente Steuern</b>				
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	200.8	424.9	361.0
Gewinn	CHF Mio.	151.3	315.7	320.0
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	1.99	4.14	4.21
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	6.1	6.3	11.3

<sup>1</sup> Verkauf und Dekonsolidierung der Tertianum Gruppe per 28. Februar 2020

<sup>2</sup> Inklusiv positiver Steuereffekte aufgrund kantonaler Steuersatzsenkungen

<sup>3</sup> Das Segment Dienstleistungen (immobiliennahe Geschäftsfelder) ist darin nur zu Buchwerten enthalten





# «In Krisensituationen trennt sich bekanntlich die Spreu vom Weizen»

Die Pandemie des Coronavirus hat grosse wirtschaftliche Verwerfungen zur Folge und starken Einfluss auf vielen Ebenen der Gesellschaft. Es ist noch zu früh, um definitiv Bilanz zu ziehen. Bereits jetzt ist aber sichtbar, dass rasches Handeln, saubere Prozesse, verantwortungsbewusste Mitarbeitende und ein widerstandsfähiges Geschäftsmodell der beste Schutz vor Krisen sind.

## René Zahnd, man muss Sie vermutlich nicht explizit nach dem wichtigsten Ereignis des Jahres fragen, oder?

René Zahnd: Es ist natürlich die Corona-Krise, welche die ganze Welt bewegt und beschäftigt.

## Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Vermutlich wie viele andere Menschen auch. Zuerst war ich doch überrascht, dass uns ein vermeintlich weit entferntes Problem auch in Europa und der Schweiz eingeholt hatte. Ebenso erstaunt war ich vom Umstand eines kompletten Lockdowns der Wirtschaft. So etwas war einmalig für die Schweiz. Und schliesslich hat es mich ehrlich gesagt schon nachdenklich gestimmt, dass es ein Virus geschafft hatte, dass wir unsere vermeintlich sicher geglaubten Rechte, mit welchen wir alle aufgewachsen sind, einfach so über Bord werfen. Darüber wurde meines Erachtens bislang noch viel zu wenig breit diskutiert. Grosser Respekt und Dank gebührt unserem Bundesrat, dass er hierzulande nicht eine komplette Ausgangssperre verfügte.

Ein Mittel, welches mit meinem persönlichen Verständnis von Demokratie, Freiheit und Selbstverantwortung unvereinbar ist. Im beruflichen Alltag musste man sich rasch an eine beinahe vollständige Kommunikation mittels Videokonferenz gewöhnen. Und der Händedruck, insbesondere mit Kunden, welche ich zum ersten Mal treffe oder schon lange nicht mehr gesehen habe, fehlt mir. Er war und ist für mich ein wichtiges Zeichen der Tradition und Wertschätzung.

## Wie haben Sie bei Swiss Prime Site auf die Ausrufung der ausserordentlichen Lage reagiert?

Wir hatten bereits vor dem verordneten Lockdown eine Taskforce «Corona» gebildet. Darin vereint waren Schlüsselpersonen aus den Gruppengesellschaften und wichtige Funktionen aus den Bereichen Human Resources, Risk Management, Legal Services und Kommunikation. Gemeinsam haben wir im engen zeitlichen Rhythmus Beratungen abgehalten und Beschlüsse gefasst.

**Konnten Sie während der ganzen Zeit den Betrieb aufrechterhalten?**

Abgesehen von Jelmoli, welcher fast seine gesamten Flächen per Bundesdekret zu schliessen hatte, haben wir unter den gegebenen Umständen normal weiterarbeiten können. Wie vom Bundesrat empfohlen, haben wir unseren Mitarbeitenden nahegelegt, sich im Homeoffice einzurichten. Unsere Büros waren aber jederzeit mit einem Minimalbestand besetzt.

**Was waren für Sie die grössten Herausforderungen?**

Am Ende des Tages ist auch das Immobiliengeschäft ein «People Business». Man trifft und bespricht sich, diskutiert Entwicklungsprojekte, vergleicht Pläne und besichtigt interessante Objekte vor Ort. Dies war quasi von einem Tag auf den anderen nicht mehr möglich. Plötzlich mussten wir übers Telefon, den PC oder verschiedene Apps auf dem Smartphone miteinander kommunizieren. Was bisher oft nur die Alternative war, wurde zum Hauptkommunikationsmedium.

**Wie ist Swiss Prime Site als Gruppe durch diese Krise gekommen?**

Es ist generell noch zu früh, um einen Strich unter diese Krise zu machen. Was wir aber bisher sehen, ist, dass es sich nun ausbezahlt, ausgezeichnete Mitarbeitende an Bord zu haben, denn gerade in Krisensituationen trennt sich bekanntlich die Spreu

vom Weizen. Zudem sind wir dankbar, über ein erstklassiges Liegenschaftenportfolio mit exzellenten Mietern zu verfügen. Somit darf ich sagen, dass wir als Gruppe bisher relativ gut durch diese ausserordentliche Zeit gekommen sind.

**Wie erging es den zur Swiss Prime Site gehörenden Gruppengesellschaften?**

Jelmoli musste am 17. März 2020 das komplette Haus schliessen. Zum Glück konnten wir ab 20. März 2020 den Food Market im Untergeschoss unter Auflagen wieder öffnen. Für einen Grossteil der Mitarbeitenden wurde Kurzarbeit beantragt. Die Kunden haben uns für die Teilwiedereröffnung gedankt, indem sie kräftig einkauften und uns im Food Market Umsätze über dem ursprünglichen Budget bescherten. Die Schliessung der anderen Flächen hat natürlich wehgetan und dürfte dieses Jahr nicht mehr aufzuholen sein. Wincasa hatte beinahe 2 000 Mieterbegehren zu bearbeiten, sodass dort die Organisation auf Hochbetrieb lief. Ebenso war dies bei Swiss Prime Site Solutions und unserem Kerngeschäft der Fall.

*«In dieser speziellen Situation haben wir aber bewusst entschieden, die Kommunikation mit unseren Kunden selber in die Hand zu nehmen.»*

**Können Sie dieser beschriebenen Situation auch etwas Positives abgewinnen?**

In unseren schweizweit 185 Liegenschaften haben wir über 2 200 Mieter. Für die Bewirtschaftung und Vermarktung der Flächen arbeiten wir, wie viele andere Immobiliengesellschaften, mit Dienstleistern zusammen. In dieser speziellen Situation haben wir aber bewusst entschieden, die Kommunikation mit unseren Kunden selber in die Hand zu nehmen. Dadurch haben wir viel Wohlwollen seitens der Mieter gespürt. Denn sie wollten in dieser schwierigen Zeit direkt mit dem Eigentümer, mit uns, sprechen. Dieses Vorgehen hat die Entscheidungswege bedeutend verkürzt.

**Man konnte oft von den Schwierigkeiten bei Gastro- und Retail-Mietern lesen.**

**Wie ist es diesen innerhalb Ihres Portfolios ergangen?**

Die Gastro- und Non-Food-Betriebe waren vom Lockdown äusserst hart betroffen. Teilweise konnten sie keinen einzigen Franken Umsatz generieren und hatten normal ihre laufenden Kosten zu tragen. Da haben natürlich die vom Bund garantierten Kredite für eine erste Linderung gesorgt. Wir haben unsererseits rasch mit der Annahme von Stundungsbegehren reagiert und in einem zweiten Schritt auch mit Mietzinserslassen.

**Wie kamen Sie dazu, den Mietzins zu erlassen, und welche Mieter haben davon profitiert?**

Als börsenkotiertes Unternehmen sind wir natürlich unseren Aktionären verpflichtet. Gleichzeitig haben wir eine langjährige und gute Beziehung zu unseren Mietern und wollen diese auch aufrechterhalten. In dieser ausserordentlichen Phase stellten wir früh fest, dass es von unserer Seite eine beherrzte Entscheidung brauchte, um vor allem vom Lockdown betroffenen Selbständigerwerbenden und Kleinmietern mit wenig Reserven entgegenzukommen. So haben wir rund 170 Mietern mit einem Bruttomietzins bis CHF 5000 pro Monat die Miete für zwei Monate erlassen.

**Wie viele Mieterbegehren hatten Sie auf dem Tisch?**

Wir haben insgesamt rund 500 Schreiben erhalten. Diese haben wir alle bearbeitet und beantwortet. Vielen Mietern war bereits mit Stundungen geholfen, da sie Zeit brauchten, um ihr Geschäft auf die neue Lage auszurichten, und sich nicht noch mit Mietzinsen rumschlagen wollten.

**Was ist mit Mietzinsbegehren, welche über der Schwelle von CHF 5000 lagen?**

Bei so vielen Mietern und der erwähnten Anzahl von Begehren brauchten wir Zeit, um uns einen Überblick zu verschaffen. Jeder Mietvertrag ist individuell ausgestal-

tet, und jeder Mieter ist oder war vom Lockdown anders betroffen. Nach der Kontaktaufnahme, den Stundungen und dem Erlass von zwei Monatsmieten für die Kleinmieter sind wir auch auf die grösseren Mieter zugegangen.

#### Waren die Angebote an gewisse Bedingungen geknüpft?

Bei den Kleinmietern war dies nicht der Fall. Bei den grösseren Mietern konnte es durchaus vorkommen, dass wir einem Mietzinserslass für eine gewisse Zeit zugestimmt haben, wenn der Vertrag sowieso bald abgelaufen wäre und wir diesen erneuern beziehungsweise verlängern konnten. Grundsätzlich ist uns aber immer wichtig, dass es für alle Parteien stimmt.

*«Der Staat hat im privaten Vertragsrecht nichts verloren. Die Politik muss faire und stabile Rahmenbedingungen schaffen.»*

#### Hatten Sie auch Begehren auf dem Tisch, die nicht gerechtfertigt waren?

Die waren zu erwarten. Teilweise von Mietern, die nicht vom Lockdown direkt betroffen waren. Aber auch von internationalen Konzernen, die über grosse Finanzkraft verfügen. In gewissen Fällen hatten wir keine Begehren auf dem Tisch, aber die Miete wurde trotzdem nicht bezahlt. Solches Verhalten ist schlicht inakzeptabel. Den ersten

Lockdown unserer Geschichte zu missbrauchen, um die Miete einfach mal so nicht zu zahlen und ein firmeninternes «Cash-Pooling» zu betreiben, ist gelinde gesagt wenig sozial. Solches Gebaren von international bekannten Geschäftsmietern hat in umliegenden Ländern zu heftigen Diskussionen geführt.

#### Wie gehen Sie mit den ungerechtfertigten Ausständen um?

Wir bleiben hart. Es kann nicht sein, dass das Betriebsrisiko des Mieters an uns weitergeschoben wird. Wir bestehen auf dem vereinbarten Mietzins.

#### Im Moment gibt es Bestrebungen in der Politik, Vermieter dazu zu zwingen, aus Solidarität 60% der Mieten für die Zeit des Lockdowns zu erlassen. Dies bis zu einem monatlichen Maximalmietzins von CHF 20000. Wie stehen Sie dazu?

Ich stehe dem äusserst kritisch gegenüber. Der Staat hat im privaten Vertragsrecht nichts verloren. Die Politik muss faire und stabile Rahmenbedingungen schaffen. Dass sie aber mittels Gesetzen in bestehende Verträge einseitig eingreifen will, ist ein negatives Beispiel, welches auch im umliegenden Europa seinesgleichen sucht. Wir als Unternehmen, aber auch als Vertreter der Immobilienbranche können das Problem selbst lösen. Es braucht keine «Pauschalmedizin» seitens der Politik, die

die gesamte Branche, Investoren, wovon notabene viele Pensionskassen, und Mieter verunsichert.

**Weshalb sind Sie denn gegen eine Pauschallösung? Erleichtert Ihnen dies nicht das Leben?**

Dafür gibt es verschiedene Gründe. Erstens können wir, wie bewiesen, selber Lösungen finden. Zweitens profitieren bei Pauschallösungen auch solche Mieter, die es gar nicht nötig haben. Drittens schafft ein Eingriff grosse Verunsicherung und lähmt die Lösungsfindung zwischen Mieter und Vermieter. Viertens soll der Staat, anstatt nun für gewisse Vermieter einen Sonderfonds zu schaffen, sich lieber direkt für die betroffenen Mieter einsetzen. Meines Wissens sind wir die einzige Branche, die aufgrund der Coronakrise bis zu einem gewissen Grad faktisch enteignet wird.

*«Somit darf ich sagen, dass wir als Gruppe bisher relativ gut durch diese ausserordentliche Zeit gekommen sind.»*

**Was ist der finanzielle Einfluss, den Sie durch die Mietzinserslasse 2020 erleiden werden?**

Derzeit sind wohl alle Vermieter diesbezüglich noch in der Annäherungsphase. Der Lockdown ist zum Glück mittlerweile Geschichte, doch der Einfluss ist nach wie

vor zu spüren. Die Menschen sind besorgt wegen einer zweiten Welle und entsprechend auch zaghaft bezüglich Konsum und der weiteren wirtschaftlichen Folgen. Durch unsere zwei Stufen der Mietzinserslasse verzichten wir auf rund CHF 4 Mio. Einnahmen. Weiter haben wir rund CHF 6 Mio. Umsatzmieten budgetiert. Diese dürften 2020 wohl komplett wegfallen. Aufgrund der weiteren Unwägbarkeiten sind wir vorsichtig und rechnen bis Ende Jahr mit der Verdoppelung dieses Negativeinflusses von insgesamt CHF 10 Mio. Wir gehen davon aus, dass wir 2020 rund CHF 20 Mio. an Ertrag aus Vermietung einbüßen werden.

**Wie sieht es in Zukunft aus?**

Für das kommende Jahr sind wir zuversichtlich, dass wir wieder in ruhigere Gewässer einfahren. Nichtsdestotrotz bleibt eine gewisse Unsicherheit, die mit der allgemeinen Wirtschaftslage zusammenhängt. Wir wissen noch nicht, ob es bei uns und in Europa zu einer schweren Rezession kommt. Die Auswirkungen auf viele Unternehmen sind noch nicht richtig sichtbar. Im schlimmsten Fall könnte es zu vielen Konkursen und einem deutlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit kommen. Das sind alles noch offene Punkte, die eine Prognose schwierig bis unmöglich machen.

**Denken Sie, dass die Krise zu einer Anpassung Ihrer Mieterstruktur führen wird?**

Bereits seit 2015 verfolgen wir das strategische Ziel, den Anteil an Retailflächen, insbesondere in B- und C-Lagen sowie im Bereich «Non-Food», in unserem Portfolio zu reduzieren. Von 34% konnten wir ihn aktuell auf 26% senken. Ich denke, dass wir den Anteil in den nächsten Jahren auf rund 20% reduzieren können. Damit berücksichtigen wir, dass man mit (den richtigen) Retailflächen auch in der heutigen Zeit nach wie vor gutes Geld verdienen kann.

*«Nicht zuletzt werden wir sicherlich auch die eine oder andere Immobilie, die strategisch nicht mehr in unser Portfolio passt, veräußern.»*

**Wie wollen Sie das konkret erreichen?**

Dies wird über verschiedene Wege erfolgen. Einerseits sind die aktuellen Projekte im Bau wie auch jene in Planung praktisch ohne Retailflächen. Die anderen Nutzungen wachsen also. Andererseits werden wir auch weiter daran arbeiten, Flächen, wie zum Beispiel diejenigen der ehemaligen OVS-Filialen oder den Stücki Park, in neue Nutzungen umzuwandeln, wodurch der Anteil Retail ebenfalls sinken wird. Nicht zuletzt werden wir sicherlich auch die eine oder andere Immobilie, die strate-

gisch nicht mehr in unser Portfolio passt, veräußern.

**Braucht es auch künftig den stationären Handel?**

Auf jeden Fall. Natürlich haben sich viele Menschen daran gewöhnt, online zu bestellen. Doch nichts ersetzt einen gut frequentierten Standort, wo Menschen ein Produkt mit allen Sinnen erfahren können und Erlebnisse kreiert werden.

**Wie sehen Sie die Zukunft des Onlinehandels?**

Dieser wird eindeutig zunehmen und weitere Bereiche in Beschlag nehmen. Gleichzeitig denke ich, dass Retailer sich auch vermehrt auf eine Omni-Channel-Strategie ausrichten werden. Das bedeutet, dass sie sich digital stark aufstellen, aber gleichzeitig auch spannende und hochfrequentierte stationäre Standorte betreiben wollen.

**Profitiert Swiss Prime Site in irgendeiner Weise vom Onlinehandel?**

Das ist eine Frage, die wir bei Swiss Prime Site derzeit intensiv diskutieren. Gerade während der Coronakrise hat er besonders an Bedeutung gewonnen. Innovative Unternehmer, die bisher nur stationär tätig waren, haben aufgrund des Lockdowns damit begonnen, ihre vor Ort hergestellten Produkte auch digital anzubieten. Hier stellt sich die Frage, ob man nicht auch die

digital erwirtschafteten Umsätze in die Umsatzmieten oder die Basismieten allgemein einbeziehen sollte.

**Wie werden sich die Umsatzmieten entwickeln, wenn immer mehr Umsätze in den Onlinekanal abwandern?**

Wenn Retailflächen, wie wir sie heute kennen, aufgehoben werden, der Einkauf online stattfindet und Retailer ihre stationären Shops mehr und mehr als Showrooms und Abholstationen definieren, muss man darüber nachdenken, wie man die Mietverträge ausgestaltet.

**Stichwort Retail: Was tun Sie konkret mit Jelmoli?**

Jelmoli hatte aufgrund der Coronakrise eine schwierige Zeit. Trotzdem schlägt sich die Gruppengesellschaft nun gut und liegt bei den Zahlen für die letzten beiden Monate «like-for-like» über unseren Erwartungen.

**Können Sie sich auch vorstellen, die Liegenschaftsstruktur von Jelmoli zu ändern?**

Das tun wir schon seit längerem und werden dies auch in Zukunft weiter tun. Denken Sie nur an die mittlerweile zwölf Restaurants, die Beauty-Klinik, das Fitnessstudio und weitere Dienstleister, die darin nun einen Platz gefunden haben. Wir analysieren stetig die Flächen und optimieren diese dort, wo es nachhaltig Sinn ergibt. Jelmoli ist ein

Teil der Stadt und verträgt daher auch innerhalb der eigenen Gebäudestruktur unterschiedliche Nutzungsformen.

**Denken Sie, dass mit der Coronakrise auch die Mietzinsen und damit die Marktwerte Ihrer Immobilien unter Druck geraten werden?**

Bezüglich des generellen Mietzinsniveaus sehen wir aktuell keine Evidenz für eine Negativentwicklung. Wir konnten während und nun auch nach dem Lockdown Mietverträge zu gleichbleibenden oder sogar besseren Konditionen abschliessen. Allenfalls sehen wir diese Gefahr an B- und C-Lagen. Unser Portfolio ist jedoch beinahe komplett auf A-Lagen fokussiert. Sollte es zu einer tiefgreifenden und längerfristigen Rezession kommen, müsste man die Aussage nochmals überprüfen.

**Homeoffice ist der grosse Gewinner der Krise. Wie sehen Sie das?**

Homeoffice hat sicherlich profitiert und viele Unternehmen haben erkannt, dass dieses Arbeitsmodell als Ergänzung durchaus in Frage kommt. Dank der Digitalisierung können wir heutzutage sorglos von zu Hause arbeiten. Doch einen stationären Arbeitsplatz ersetzt das Modell trotzdem nicht. Denken Sie nur an die Unternehmenskultur, die man über die Distanz nur schlecht vermitteln kann. Der Austausch ist trotz Digitalisierung vielfach mühsam und aufwendiger.

Die Kommunikation ist anders, als wenn man von Angesicht zu Angesicht zueinander spricht.

*«Dank der Digitalisierung können wir heutzutage sorglos von zu Hause arbeiten. Doch einen stationären Arbeitsplatz ersetzt das Modell trotzdem nicht.»*

#### Wie wird Homeoffice den künftigen Büroflächenbedarf verändern?

Bereits heute wollen Unternehmen nicht für 100% der Belegschaft Arbeitsplätze haben. Meistens werden Flächen für 70% der Mitarbeitenden zur Verfügung gestellt. Dieser Prozentsatz wird vermutlich nach der Coronakrise sinken. Trotzdem sind wir zuversichtlich.

#### Das überrascht. Denn damit dürfte es wohl zu einem Büroflächenüberhang kommen.

Das denken wir nicht. Denn wenn uns Corona etwas gelehrt hat, ist es, dass eine gewisse Distanz zueinander durchaus «gesund» ist. Wir denken, dass Mieter in Zukunft zwar den Anteil ihrer Mitarbeitenden für Homeoffice wohl höher einrechnen werden. Gleichzeitig wird aber auch der Platzbedarf in den Büros steigen, da man nicht mehr so eng beieinandersitzen wird. Somit dürften sich die beiden Effekte neutralisieren. Man sieht dies bereits darin,

dass Mieter grösseren Bedarf an Flächen bei uns anmelden.

#### Wie sehen Sie die allgemeine wirtschaftliche Situation der Schweiz für 2021 und darüber hinaus?

Das ist schwierig zu sagen. Der Einbruch der Wirtschaft ist bisher gemäss SECO nicht ganz so stark, wie ursprünglich vermutet. Andererseits werden wir wohl erst im zweiten Halbjahr 2020 und im 2021 sehen, was die Coronakrise noch für Nachwehen für uns bereithält. Ich denke aber, dass wir uns gut schlagen werden. Die Schweiz galt und gilt in ausserordentlichen Zeiten als ein sicherer Hafen. Auch wie wir die Coronakrise bisher gemeistert haben, zeichnet unser Land aus. Die Attraktivität unseres Wirtschaftsraums dürfte weiterhin sehr hoch sein.

#### Im Markt rumpelt es und viele Unternehmen brauchen Cash. Gibt es bereits interessante Deals?

Wir erwarten, dass im zweiten Halbjahr 2020 die ersten interessanten Objekte auf den Markt kommen.

#### Wie entwickeln sich Ihre Projekte im Bau?

Soweit gut. Es gab bei zwei Projekten leichte Verzögerungen, weil Schutzkonzepte auf den Baustellen gewährleistet werden mussten. Da wir aber dort gegenüber dem ursprünglichen Zeitplan einen Bauvorsprung hatten, sind wir nun «on time».

Werden Sie die Projekte in Entwicklung zurückstellen und allenfalls langsamer wachsen?

Nicht unbedingt. Bei unseren Projekten haben wir den Grundsatz einer Vorvermietungsquote von 50%. Wenn diese erreicht ist, geben wir das «Go» für die Umsetzung. Zudem sehen wir gutes Potenzial bei Asset Management Mandaten für Drittkunden, um zu wachsen.

*«Das Wort Krise setzt sich im Chinesischen aus zwei Zeichen zusammen. Das eine Zeichen bedeutet Gefahr und das andere Gelegenheit.»*

Mit der Coronakrise ist der Umweltschutz in den Hintergrund gerückt.

Wo stehen Sie bei den CO<sub>2</sub>-Zielen?

Der Umwelt geht es wegen der Coronakrise nicht wirklich besser. Insofern sollte der Umweltschutz nach wie vor das zentrale Thema von uns allen sein. Wir haben einen ambitionierten Absenkpfad, welcher mit den Umwelt- und CO<sub>2</sub>-Zielen des Bundes mindestens korrespondiert, teilweise aber sogar noch weiter geht. Bis 2050 wollen wir rund CHF 650 Mio. in unser Portfolio investieren, um die Ziele zu erfüllen.

Sie haben Tertianum verkauft und weisen damit 2020 einen hohen Gewinn aus.

Wie sieht es mit 2021 und darüber hinaus aus?

Wir werden über die nächsten Jahre den weggefallenen Ertrag von Tertianum durch unser Wachstum aus den Projekten und Asset Management Mandaten kompensieren können.

Zusammenfassend kann man also sagen, dass Sie zuversichtlich in die Zukunft schauen?

Das Wort Krise setzt sich im Chinesischen aus zwei Schriftzeichen zusammen. Das eine bedeutet Gefahr und das andere Gelegenheit. Ich ziehe das zweite vor und bin daher zuversichtlich.





# Erfolgsgeschichte

Swiss Prime Site wurde 1999 gegründet. Das Unternehmen ist die grösste börsenkotierte Immobiliengesellschaft der Schweiz und weist ein Immobilienportfolio im Wert von aktuell CHF 11.9 Mrd. auf.

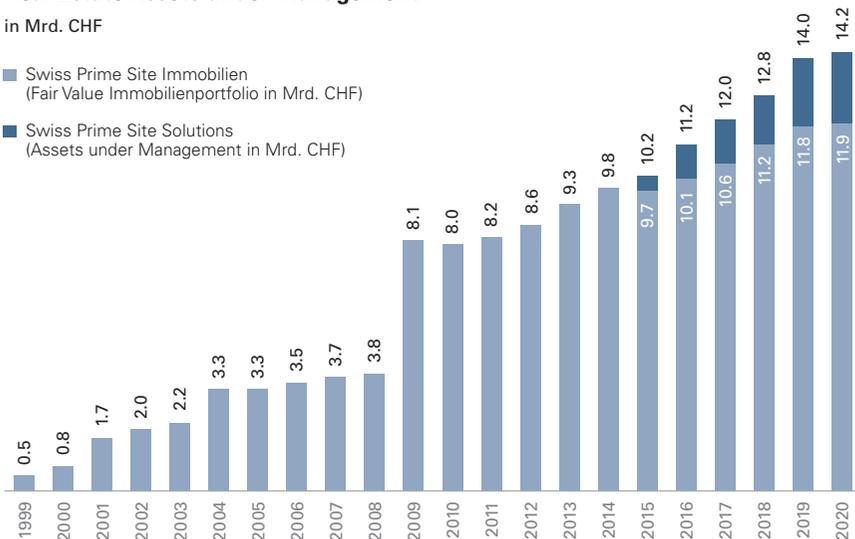
Durch Akquisitionen, Entwicklungen, Umnutzungen und den starken Fokus auf hervorragende Standorte baut Swiss Prime Site das Portfolio kontinuierlich aus. Zu den wichtigsten Akquisitionen bisher zählte der Erwerb der Maag Holding (2004) mit dem Maag-Areal in Zürich-West. Darauf wurden der Prime Tower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

lungen wie SkyKey in Zürich und EspacePost in Bern oder Umnutzungen ehemaliger Büroflächen (zum Beispiel Motel One in Zürich) weiteres Wachstum und Wert generiert sowie Premiumlagen geschaffen. Zusammen mit Swiss Prime Site Solutions (Asset Management für Dritte) verwaltet Swiss Prime Site ein Immobilienvermögen von total CHF 14.2 Mrd. (Stand: 30. Juni 2020).

## Real Estate Assets under Management

in Mrd. CHF

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





Prime Tower, Zürich



Jelmoli, Zürich



SkyKey, Zürich



Motel One, Zürich



Opus, Zug



Messeturm, Basel



EspacePost, Bern



Rue du Rhône 48-50, Genf



Place du Molard 2-4, Genf

# Verwaltungsrat



**Ton Büchner**  
Präsident  
Mitglied seit 24.03.2020<sup>3</sup>



**Mario F. Seris**  
Vizepräsident  
Mitglied seit 27.04.2005<sup>3</sup>



**Dr. Barbara Frei-Spreiter**  
Mitglied seit 27.03.2018<sup>2</sup>



**Thomas Studhalter**  
Mitglied seit 27.03.2018<sup>1</sup>



**Christopher M. Chambers**  
Mitglied seit 22.10.2009<sup>1, 2</sup>



**Dr. Rudolf Huber**  
Mitglied seit 29.04.2002<sup>1</sup>



**Gabrielle Nater-Bass**  
Mitglied seit 26.03.2019<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Prüfungsausschuss

<sup>2</sup> Nominations- und Vergütungsausschuss

<sup>3</sup> Anlageausschuss

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.

# Gruppenleitung



**René Zahnd**

CEO Swiss Prime Site



**Markus Meier**

CFO Swiss Prime Site



**Peter Lehmann**

CEO Swiss Prime Site  
Immobilien



**Oliver Hofmann**

CEO Wincasa



**Nina Müller**

CEO Jelmoli

Die Gruppenleitung von Swiss Prime Site setzt sich aus den Geschäftsführern der Gruppengesellschaften Swiss Prime Site Immobilien, Wincasa und Jelmoli 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 CHF 11.9 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

Aktuell verfügt Swiss Prime Site mit WinCasa, Jelmoli und Swiss Prime Site Solutions über attraktive Gruppengesellschaften. 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 Innovationsführerin sein. Dazu hat das Unternehmen auf Gruppenstufe und in den einzelnen Gruppengesellschaften 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

<5 %

Leerstandsquote

~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, 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.

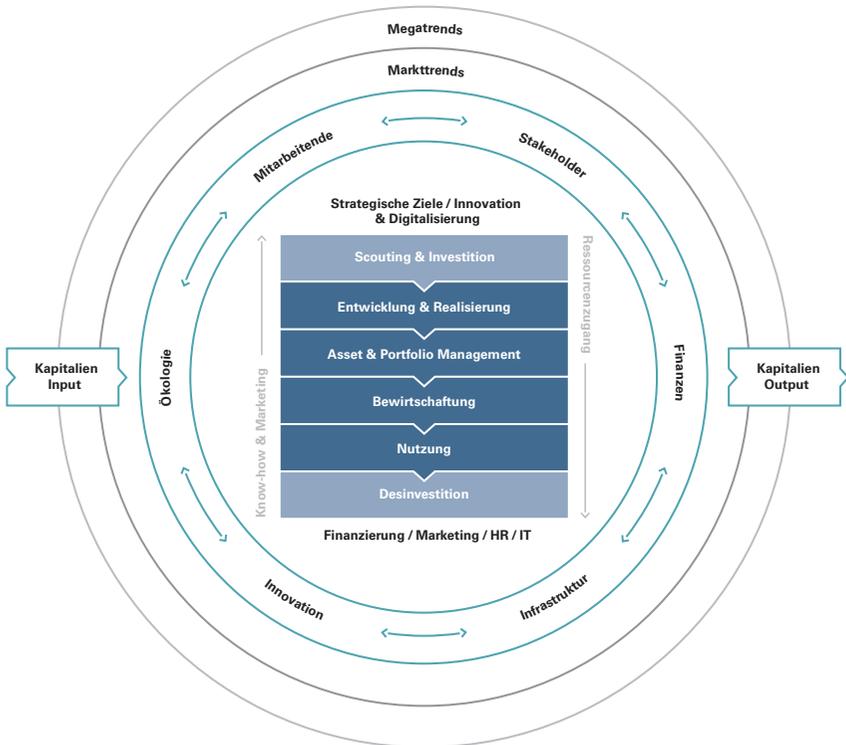
## Räume im Einklang mit den Bedürfnissen nachhaltig entwickeln

Auf übergeordneter und damit gesellschaftlicher 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, Jelmoli und Swiss Prime Site Solutions bilden die Bestandteile sowie die Basis des integrierten Geschäftsmodells der Swiss Prime Site-Gruppe. Das CHF 11.9 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. Jelmoli als Premium Department Store nutzt Liegenschaften des Portfolios und trägt zur weiteren Stärkung des Geschäftsmodells bei.

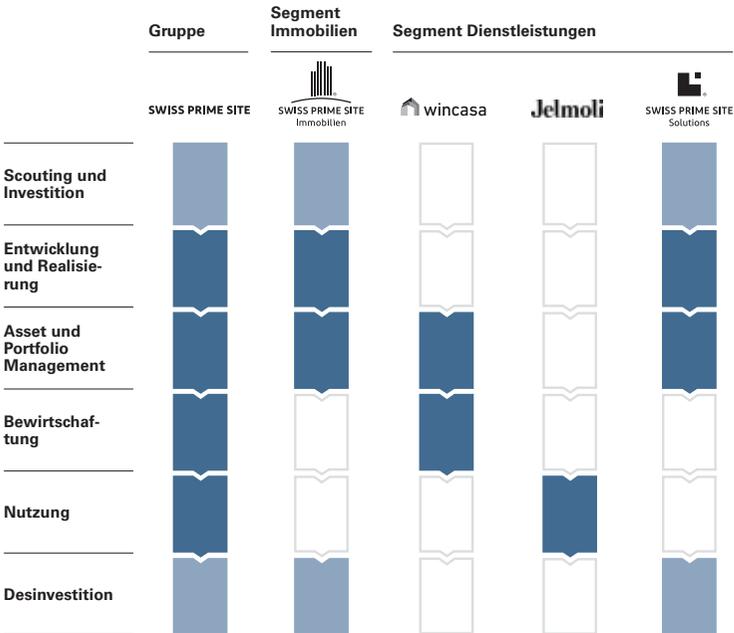
## Integriertes Geschäftsmodell Swiss Prime Site



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.

# Gruppengesellschaften



Swiss Prime Site ist ein Konzern, der in erster Linie im Immobiliengeschäft (Swiss Prime Site Immobilien) tätig ist. Im Weiteren operiert Swiss Prime Site in immobiliennahen Geschäftsfeldern bestehend aus Immobiliendienstleistungen (Wincasa), Detailhandel (Jelmoli) und Asset Management (Swiss Prime Site Solutions).

Der Verkauf des Geschäftsbereichs Leben im Alter (Tertianum) erfolgte per 28. Februar 2020. Die von Swiss Prime Site Immobilien gehaltenen 15 Wohn- und Pflegezentren sowie Residenzen und vier Projekte verbleiben weiterhin im Eigentum der Swiss Prime Site-Gruppe.



### **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.

**219.9**

Ertrag aus Vermietung  
in CHF Mio.

**11.9**

Immobilienbestand  
in CHF Mrd.



### **Wincasa**

Wincasa ist der führende integrale Immobiliendienstleister der Schweiz. Das innovative Dienstleistungsportfolio umfasst den gesamten Lebenszyklus von Immobilien. Die verwalteten Assets under Management belaufen sich auf CHF 71.2 Mrd. Wincasa gilt als First Mover im Bereich Digitalisierung in der Immobilienbranche.

**58.6**

Ertrag aus Immobiliendienstleistungen in  
CHF Mio.

**71.2**

Assets under Management in CHF Mrd.

---

## Jelmoli

### Jelmoli

Jelmoli in Zürich ist der führende Premium Department Store der Schweiz und erzielte einen Gesamtumsatz (inkl. Shop-in-Shop) von CHF 76 Mio. Auf rund 40% der Verkaufsfläche von insgesamt 23 800 m<sup>2</sup> werden Shop-in-Shop-Umsätze erzielt. Die übrigen Flächen bewirtschaftet Jelmoli in eigener Regie. Ab Herbst 2020 entsteht ein neuer Standort im «The Circle» am Flughafen Zürich.

# 43.6

Ertrag aus Retail  
in CHF Mio.

# 23 800

Verkaufsfläche in m<sup>2</sup>



### 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.

# 4.8

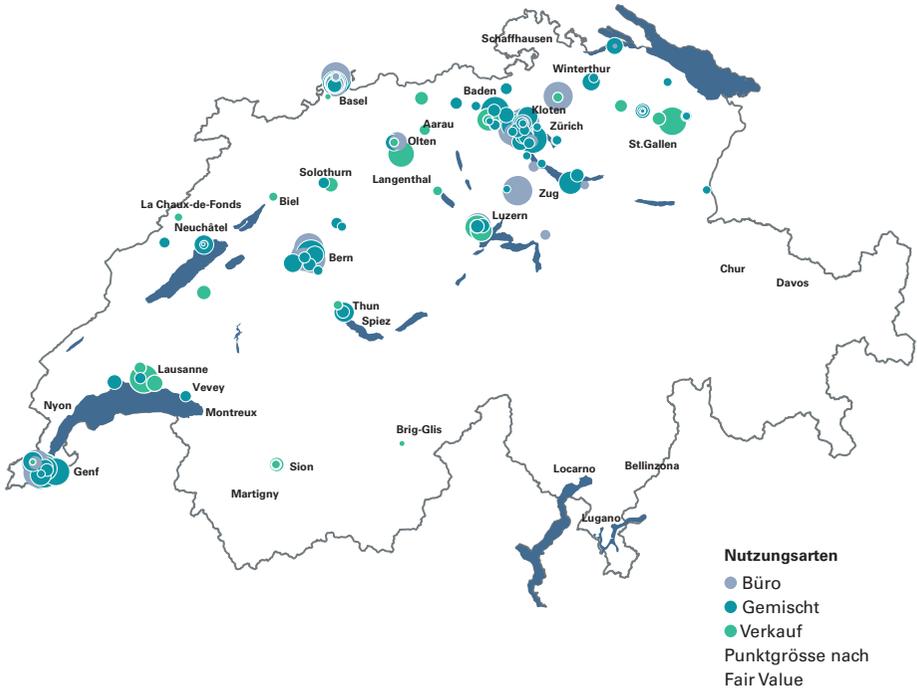
Ertrag aus Asset  
Management in  
CHF Mio.

# 2.3

Assets under Manage-  
ment in CHF Mrd.



# Immobilienportfolio



## 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-Liegen-

schaften 2009 konnte das Portfolio mehr als verdoppelt werden. Weitere wichtige Projekte und Akquisitionen (2013: Tertianum-Liegenschaften) erhöhten das Qualitätsniveau und die Grösse des Immobilienportfolios bedeutend. Per Mitte 2020 beträgt der Marktwert der Liegenschaften im Besitz von Swiss Prime Site CHF 11.9 Mrd.

## Geografische Verteilung

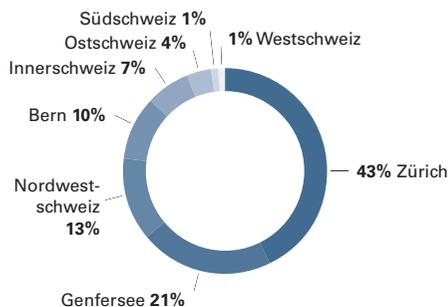
Die Immobilien von Swiss Prime Site weisen ausnahmslos eine hohe Liegenschafts- und Standortqualität auf. Bezogen auf den Gesamtmarkt liegen laut Wüest Partner rund 80% der Liegenschaften der Gruppe im Quadranten mit der höchsten Qualität. Die Mehrheit der Liegenschaften (77%) befindet sich in der Deutschschweiz. Dabei machen der Kanton und insbesondere die Stadt Zürich mit 43% den Hauptanteil aus. Eine weitere Region im Fokus ist das Genferseebecken (21%).

## 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. m<sup>2</sup> an verfügbarer Fläche sind aktuell 45% als Büros und 26% als Verkaufsräume vermietet. Das Fälligkeitsprofil des Portfolios ist langfristig und damit attraktiv. Rund 20% des Nettomietetrags werden durch Verträge mit einer Laufzeit von zehn oder mehr Jahren erwirtschaftet. Weitere 35% des Portfolios werden nach vier bis neun Jahren zur Neuvermietung fällig.

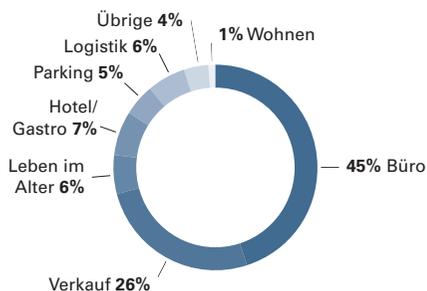
## Portfolio nach Regionen

Basis: Fair Value per 30.06.2020



## Portfolio nach Nutzungsarten<sup>1</sup>

Basis: Nettomietetrag per 30.06.2020



<sup>1</sup> Segment Immobilien

# 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 der Projektpipeline von Swiss Prime Site Immobilien beträgt per Mitte 2020 rund CHF 2 Mrd.

## Projekte im Bau

Die Bauprojekte umfassen ein Investitionsvolumen (inkl. Landanteil) von rund CHF 760 Mio. Insgesamt befinden sich 2020 noch sechs Projekte im Bau. Die höchsten Investitionen werden in die Grossüberbauung Espace Tourbillon in Plan-les-Quates getätigt. Kurz nach Baustart im 2. Halbjahr 2017 konnten bereits zwei Gebäude von fünf zu erstellenden Liegenschaften veräussert werden. Zwei weitere Häuser befinden sich im Verkauf,

wovon eines im gewerblichen Stockwerkeigentum verkauft wird. Die Projekte im Bau weisen durchschnittlich eine über dem aktuellen Portfoliodurchschnitt liegende Nettorendite auf.

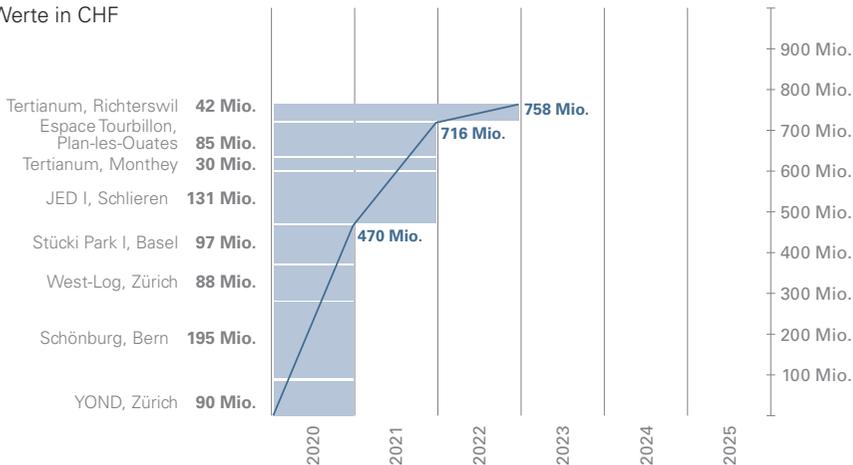
## Projekte in Planung

Per Mitte 2020 waren Projekte mit einem veranschlagten Investitionsvolumen (inkl. Landanteil) von rund CHF 940 Mio. in Planung. Das mit einem Volumen von CHF 290 Mio. grösste Einzelprojekt ist Alto Pont-Rouge in Lancy. 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 beziehungsweise teilweise bereits im Bau befinden sich zudem vier Projekte zur Erstellung von neuen Wohn- und Pflegezentren (Monthey, Olten und Richterswil) sowie einer Residenz (Paradiso) für Tertianum.

Swiss Prime Site Immobilien verfügt zudem über Landreserven sowie auch über beträchtliche Ausnutzungsreserven im Bestand.

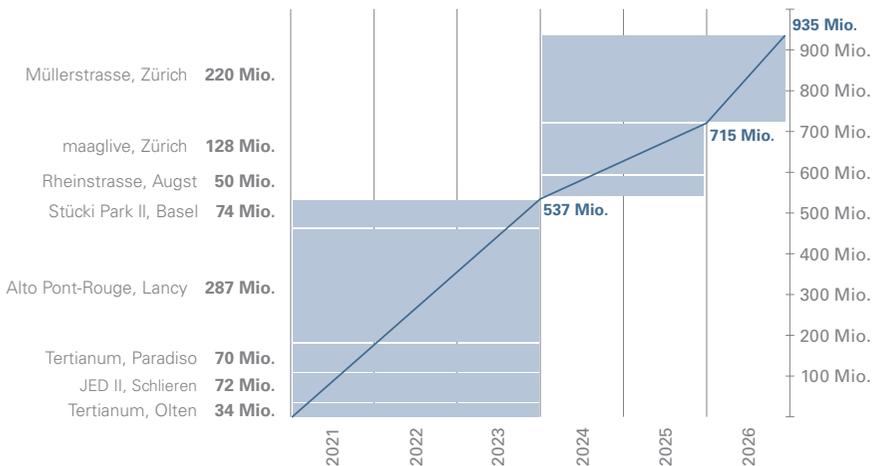
## Projekte im Bau

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 95000 m<sup>2</sup> aufweisen und der rasch wachsenden Region Genf Raum für zusätzliche 4000 Arbeitsplätze zur Verfügung stellen. Zwei Gebäude wurden Ende 2017 an die Hans-Wilsdorf-Stiftung verkauft und werden 2021 voll ausgebaut und schlüsselfertig übergeben. Zwei weitere Gebäude befinden sich im Verkauf, wovon eines im gewerblichen Stockwerkeigentum verkauft wird.

Realisation	2017–2021
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 85 Mio.
Mietfläche	24 600 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 7.2 Mio.
Bruttorendite (on cost)	8.4%
Nettorendite (on cost)	7.1%

[www.espacetourbillon.ch](http://www.espacetourbillon.ch)



# JED I, Schlieren

Gewerbeareale können durch Umnutzungen und Neuentwicklungen in gesellschaftlich wertvolle und interessante Objekte mit mannigfaltigen Nutzungsmöglichkeiten überführt werden. Das ehemalige Druckzentrum wird unter dem neuen Namen JED – Join. Explore. Dare. – bis 2021 eine deutliche Aufwertung erfahren. Das optimal erschlossene Areal wird sich langfristig als Zentrum für Innovation, Unternehmertum, Wissenstransfer sowie attraktive Arbeitswelten positionieren. Mit Zühlke, Halter und Buzz Entertainment konnten für das bestehende Gebäude namhafte Dienstleistungsunternehmen als langfristige Mieter gewonnen werden.

[www.jed.swiss](http://www.jed.swiss)

Realisation (Etappe 1)	2018–2021
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 131 Mio.
Mietfläche	24 200 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 6.6 Mio.
Bruttorendite (on cost)	5.0%
Nettorendite (on cost)	4.5%



# JED II, Schlieren



Auf der Landreserve des ehemaligen NZZ-Druckzentrums entsteht bis 2023 ein innovativer Neubau nach dem Konzept 2226 von Prof. Dietmar Eberle. Das Bürogebäude wird in Massivbauweise erstellt und kommt ohne Heizung, Lüftung und Kühlung sowie Zuführung von Fremdenergie aus. Ziel ist es, die Temperatur in den Innenräumen konstant zwischen 22 und 26 Grad Celsius (2226) halten zu können. Die Unterhalts- und Betriebskosten liegen bei lediglich 50% im Vergleich zu herkömmlichen Immobilien. Im Erdgeschoss und in den vier darüberliegenden Geschossen sind rund 15 000 m<sup>2</sup> zu vermieten, wobei grosse, zusammenhängende Flächen angeboten werden.

Realisation (Etappe 2)	2021–2023
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 72 Mio.
Mietfläche	14 700 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 4.4 Mio.
Bruttorendite (on cost)	6.1%
Nettorendite (on cost)	5.6%

[www.jed.swiss](http://www.jed.swiss)



# Stücki Park, Basel

Der Stücki Park wird bedeutend ausgebaut und damit attraktiv und zukunftsfähig gemacht. Die wichtige Erweiterung der bereits bestehenden Labor- und Büroflächen wird in zwei Etappen durchgeführt. Die erste Etappe ist bereits zu 50% an Lonza vermietet. Vier Neubauten werden die Gesamtfläche deutlich erhöhen. Dabei verdoppelt sich die vermietbare Fläche auf über 60 000 m<sup>2</sup>. 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](http://www.stueckipark.ch)

Realisation	2018–2023
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 171 Mio.
Mietfläche	33 600 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 10.3 Mio.
Bruttorendite (on cost)	6.0%
Nettorendite (on cost)	5.5%

# West-Log, Zürich

In Fussdistanz vom Bahnhof Zürich-Altstetten und mit Anbindung an die Autobahn A1 entsteht eine Logistik-Zentrale mit Büronutzungen in den Obergeschossen. Das Gebäude 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 88 Mio.
Mietfläche	17 600 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 3.2 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	3.6%
Nettorendite (on Cost)	3.3%

[www.west-log.ch](http://www.west-log.ch)



# 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 2021 bis 2023 eine moderne Dienstleistungsimmobilie mit 15 Obergeschossen und innovativen sowie flexiblen Nutzflächen von rund 35 000 m<sup>2</sup>. Der Bahnhof Lancy-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	2021–2023
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 287 Mio.
Mietfläche	31 100 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 14.7 Mio.
Bruttorendite (on cost)	5.1%
Nettorendite (on cost)	4.5%

# 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.



## Erstklassige Standortqualität

Die aktuell 185 Qualitätsliegenschaften umfassen erstklassig gelegene, wertbeständige Schweizer Immobilien mit einem Marktwert von CHF 11.9 Mrd. Swiss Prime Site fokussiert sich auf Büro- und Verkaufsflächen. Die Leerstandsquote beträgt 5.4%.



## Hohe Liquidität der Aktie

Swiss Prime Site ist mit CHF 6.7 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.



## Stabile Finanzierung

Das Unternehmen ist durch Fremd- und Eigenkapital stabil finanziert. Die Eigenkapitalquote beträgt 46.0%. Das Fremdkapital ist durch die Aufnahme verschiedener Instrumente wie Anleihen, Hypotheken und Darlehen ausgewogen zusammengestellt. Die Belehnungsquote beträgt 45.1%.



## Hohe Profitabilität und Wachstum

Das bestehende Portfolio erreicht eine attraktive Nettorendite von 3.3%. Auf Stufe Return on Equity (ROE) erreicht Swiss Prime Site 9.6%. Die Projektpipeline umfasst für die nächsten Jahre mehr als 20 Projekte und ein Investitionsvolumen von rund CHF 2 Mrd.



## Ausgewogene Ausschüttungspolitik

Der Verwaltungsrat verfolgt eine attraktive und investorenfreundliche Ausschüttungspolitik. Derzeit werden rund 80% des erwirtschafteten Gewinns ohne Neubewertungen und latente Steuern an die Aktionäre zurückgeführt.

# Unsere Aktie

Die Aktie der Swiss Prime Site AG hat am 30. Juni 2020 mit einem Börsenkurs von CHF 87.60 geschlossen. Inklusiv der mit Valuta vom 1. April 2020 erfolgten Ausschüttung von CHF 3.80 je Aktie resultierte eine Performance (Total Return) von  $-18.6\%$  im 1. Halbjahr 2020. Damit erzielte die Aktie eine Performance, die unter derjenigen des Sektors (REAL:  $-11.9\%$ ) und derjenigen des Schweizer Aktienmarkts (SPI:  $-3.1\%$ ) lag.

Die durchschnittliche jährliche Performance (Total Return) der Swiss Prime Site-Aktie seit dem Börsengang lag bei  $+7.6\%$  und übertraf damit sowohl diejenige des Sektors (REAL:  $+6.6\%$ ) als auch diejenige des Gesamtmarkts (SPI:  $+4.5\%$ ) deutlich.

Der Höchstkurs der Aktie von CHF 123.70 wurde am 19. Februar 2020 erreicht. Am 6. April 2020 schloss die Aktie bei CHF 86.60 auf dem tiefsten Niveau im 1. Halbjahr 2020. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen betrug CHF 32 Mio.



Quelle: Thomson Datastream

# Informationspolitik

## **25. Februar 2021**

Jahresbericht 2020  
mit Bilanzmedienkonferenz

## **23. März 2021**

Generalversammlung  
Geschäftsjahr 2020



**Markus Waeber**

Head Group Investor Relations  
& Communications

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



**Mladen Tomic**

Head Group 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  
Frohburgstrasse 1  
CH-4601 Olten  
info@sps.swiss  
www.sps.swiss

### Design | Realisation

Linkgroup AG, Zürich

### Übersetzung

Supertext AG, Zürich

### Bildmaterial

Swiss Prime Site AG, Olten

### Titelbild

Schönburg, Viktoriastrasse 21, Bern





**sps**

**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](mailto:info@sps.swiss) | [www.sps.swiss](http://www.sps.swiss)