



SWISS PRIME SITE

2019

— KURZBERICHT

## Key Figures 2019

11.8

Portfolio (CHF Mrd.)  
+5.0% zum Vorjahr

4.7

Leerstandsquote (%)  
-2.1% zum Vorjahr

3.80

Ausschüttung (CHF)<sup>1</sup>  
unverändert zum Vorjahr

---

<sup>1</sup> Antrag an die Generalversammlung

# Kurzbericht

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



# Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Die nach wie vor hohe Nachfrage nach erstklassigen Renditeliegenschaften sorgte für eine positive Entwicklung auf den Immobilienmärkten.

Unter diesen Rahmenbedingungen und dank aktivem Portfolio Management kann Swiss Prime Site für 2019 wiederum sehr gute Resultate ausweisen.

Der Betriebsertrag ist um 3.7% auf CHF 1 258.8 Mio. gewachsen. Beide Segmente Immobilien und Dienstleistungen trugen positiv zum erfreulichen Anstieg bei. Im Kerngeschäft Immobilien erhöhte sich der Ertrag um 2.0%. Die immobiliennahen Dienstleistungen steigerten ihren Beitrag zur Gruppe um 4.8% gegenüber dem Vorjahr. Im Jahresverlauf wuchs das Immobilienportfolio um 5.0% auf CHF 11.8 Mrd. Die Qualität des Portfolios zeigt sich in der reduzierten Leerstandsquote von 4.7% [4.8%] und der im Marktvergleich nach wie vor attraktiven Nettorendite von 3.5% [3.6%]. Der erzielte Gewinn stieg deutlich auf CHF 608.5 Mio. [CHF 310.9 Mio.]. Neben operativen Verbesserungen führten Wertsteigerungen im Liegenschaftsportfolio sowie ein einmaliger positiver Steuereffekt aufgrund von Steuersenkungen in einigen Kantonen zu diesem erfreulichen Resultat. Für 2020 gehen wir davon aus, dass die ökonomischen und politischen Bedingungen im Rahmen des Vorjahres bleiben werden. Dies dürfte für uns wie auch die Immobilienbranche vielfältige Chancen bieten: Abgeschlossene Projektentwicklungen, das aktive Asset-, Portfolio- und Leerstandsmanagement, wiederkehrende Erträge aus Immobilienentwicklungen sowie die weitere Realisation der Projektpipeline werden sich 2020 positiv auf die Erreichung der operativen und strategischen Ziele im Kerngeschäft Immobilien auswirken. Aus dem immobiliennahen Segment Dienstleistungen erwarten wir solide Beiträge. Die Veräusserung der Tertianum Gruppe wird darüber hinaus zu einem einmaligen Gewinnzuwachs, vor Neubewertungen und latenten Steuern, führen. An einer attraktiven Ausschüttungspolitik werden wir festhalten.

Ich danke unseren werten Aktionären, Kunden und Partnern für das Vertrauen und die Unterstützung. Mein Dank gilt ebenfalls allen Mitarbeitenden und dem Management der gesamten Swiss Prime Site-Gruppe. Gemeinsam mit ihnen hat sich Swiss Prime Site in meiner Zeit als Verwaltungsrat und auch Verwaltungsratspräsident zu einem erfolgreichen Unternehmen der Immobilienbranche entwickelt.



Hans Peter Wehrli, Verwaltungsratspräsident

# Ausgewählte Konzernzahlen

	Angaben in	31.12.2018	31.12.2019	Δ in %
Immobilienportfolio zum Fair Value	CHF Mio.	11 204.4	11 765.4	5.0
Ertrag aus Vermietung von Liegen- schaften	CHF Mio.	479.4	486.9	1.6
Leerstandsquote	%	4.8	4.7	-2.1
Ertrag aus Immobilienentwicklungen	CHF Mio.	72.8	79.8	9.7
Ertrag aus Immobiliendienstleistungen	CHF Mio.	116.7	117.5	0.7
Ertrag aus Retail	CHF Mio.	131.3	127.8	-2.6
Ertrag aus Leben im Alter	CHF Mio.	396.9	423.9	6.8
Ertrag aus Asset Management	CHF Mio.	8.5	13.5	60.2
Total Betriebsertrag	CHF Mio.	1 214.1	1 258.8	3.7
Neubewertung Renditeliegenschaften, netto	CHF Mio.	67.6	203.4	201.1
Erfolg aus Veräusserung Renditeliegen- schaften, netto	CHF Mio.	18.4	20.8	12.9
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	478.6	628.3	31.3
Gewinn	CHF Mio.	310.9	608.5	95.7
Eigenkapitalquote	%	43.9	44.4	1.1
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	6.4	11.5	79.7
Gesamtkapitalrendite (ROIC)	%	3.4	5.6	64.7
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	4.27	8.00	87.4
NAV vor latenten Steuern pro Aktie <sup>1</sup>	CHF	83.40	86.34	3.5
NAV nach latenten Steuern pro Aktie <sup>1</sup>	CHF	67.74	71.87	6.1

## Angaben ohne Neubewertungen und sämtliche latente Steuern

Betriebliches Ergebnis (EBIT)	CHF Mio.	411.1	424.9	3.4
Gewinn	CHF Mio.	287.8	315.7	9.7
Gewinn pro Aktie (EPS)	CHF	3.95	4.14	4.8
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	5.9	6.3	6.8

<sup>1</sup> Das Segment Dienstleistungen (immobiliennahe Geschäftsfelder) ist darin nur zu Buchwerten enthalten

**Weitere Details zu den Finanzzahlen finden Sie unter: [www.sps.swiss/berichterstattung](http://www.sps.swiss/berichterstattung)**

# «Die Marktbedingungen sind intakt»

Swiss Prime Site schliesst das Geschäftsjahr 2019 mit sehr positiven Resultaten ab. Beide Segmente entwickelten sich wie geplant. Weshalb die Marktbedingungen weiterhin gut sind, warum sich das Unternehmen von Tertianum trennt, wann Co-Working funktioniert, wie man Retailflächen erfolgreich anreichern kann und wie wichtig Nachhaltigkeit für die Gesellschaft als Ganzes ist, erklärt René Zahnd, CEO von Swiss Prime Site.

## René Zahnd, 2019 lag eine «Revolution der Nachhaltigkeit» in der Luft. Wie empfinden Sie diese Bewegung, als starker Befürworter von Nachhaltigkeit?

René Zahnd: Nachhaltigkeit ist Zukunftsfähigkeit. Wir erleben gerade eine Zeitenwende. Nachhaltiges Schaffen generiert mittel- bis langfristig Mehrwert. Wer das Schreiben von Larry Fink mit dem Titel «A Fundamental Reshaping of Finance» gelesen hat, weiss, dass nun auch Firmen wie BlackRock, immerhin der grösste Asset Manager weltweit, dem Thema ungleich höheres Gewicht einräumen, als das bislang der Fall war. Dies geschieht zu Recht.

## Was tun die Immobilienbranche und Swiss Prime Site in diesen Belangen?

Die Immobilienbranche investiert in Liegenschaften und Gebäude, die typischerweise einen Lebenszyklus von 50 bis 100 Jahren aufweisen. Wir müssen uns also per se mittel- bis langfristig orientieren, damit wir unseren Kunden die richtigen Lösungen für übermorgen bieten können. Nichtsdes-

totrotz besteht gerade im Bau und Betrieb von Liegenschaften viel Potenzial, um graue oder Betriebsenergie einzusparen. Die Vorgaben des Bundes sind klar: Wir müssen dafür sorgen, dass wir ab 2050 klimaneutral sind. Als Swiss Prime Site haben wir uns auf verschiedenen Ebenen Ziele gesetzt, um diese Vorgaben zu erfüllen. Von der Förderung der E-Mobilität über den Bau von Photovoltaik-Anlagen auf den Dächern unserer Gebäude, zu Immobilien, die praktisch keine Emissionen verursachen oder gar als eigene Kraftwerke dienen können, bis hin zu einer verbindlichen Definition für einen sogenannten CO<sub>2</sub>-Absenkungspfad haben wir verschiedene Massnahmen initiiert, um unseren Teil dazu beizutragen. Zudem haben wir seit 2019 auf Stufe Verwaltungsrat ein Sustainability Board ins Leben gerufen. Dort befassen wir uns vertieft mit der Thematik und versuchen diese wo immer möglich in unsere Geschäftsprozesse zu integrieren.



**Der Immobilienmarkt entwickelte sich 2019 wiederum gut. Das tiefe Zinsniveau hat die Nachfrage nach Land und Immobilien nochmals angekurbelt. Sehen Sie noch Luft nach oben?**

Immobilien sind seit nunmehr über zwanzig Jahren ein Wachstumsmarkt. Seit bald einem Jahrzehnt wird darüber spekuliert, ob es bald zu einer Korrektur kommen könnte. Dies ist bislang nicht geschehen. Der Grund dafür ist neben dem Zinsniveau die solide wirtschaftliche Entwicklung der Schweizer Wirtschaft und damit die hohe Attraktivität des hiesigen Arbeitsmarkts für ausländische Unternehmen und deren Arbeitskräfte sowie Spezialisten. Selbst der tiefe Eurokurs konnte nicht viel daran ändern. Versuche ich nun in die unmittelbare Zukunft zu blicken, sehe ich keine Anzeichen dafür, dass sich das Umfeld komplett ändern könnte. Daher bin ich zuversichtlich.

**Wie sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2019 zufrieden und welches Fazit ziehen Sie?**

Auch wenn es nach aussen hin nicht den Anschein machte, war es ein anspruchsvolles Jahr. Wir haben wichtige strategische Entscheide getroffen. Dazu gehörte beispielsweise der Beschluss, Tertianum zu veräussern, was wir per Ende 2019 auch erreicht haben. Doch auch im Tagesgeschäft haben wir mit der Transformation von Wincasa, der Weiterentwicklung des Retailgeschäfts bei Jelmoli und unseres

Immobilienportfolios sowie dem Wachstum von Swiss Prime Site Solutions wichtige Weichen gestellt. Wir haben dies gemeinsam erfolgreich gemeistert und können auf das Resultat stolz sein. Doch wie immer: Es bleibt viel zu tun. Das heutige Umfeld verlangt jederzeit nach Bewegung, nach Flexibilität.

**Stichwort Tertianum.**

Als Swiss Prime Site 2013 Tertianum erworben hat, verfügte der Anbieter von Wohn- und Pflegedienstleistungen über weniger als 20 Standorte. Heute haben wir ein Netzwerk von über 80 Zentren und Residenzen verteilt über die gesamte Schweiz. Tertianum erreichte 2019 erstmals einen Betriebsertrag von über einer halben Milliarde Schweizer Franken (CHF 519.6 Mio, +6.5%). Das Betriebliche Ergebnis betrug CHF 34.0 Mio. (+23.6%) und die EBIT-Marge konnte mit 6.5% auf eine Ebene mit internationalen Konkurrenten gleichziehen. Wir haben aus Tertianum den grössten privaten Schweizer Anbieter für Dienstleistungen im Bereich Leben im Alter geformt und erfolgreich positioniert.

**Wie haben sich die Erträge im Segment Dienstleistungen entwickelt?**

Wir konnten uns sowohl auf Stufe Betriebsertrag (CHF 828.4 Mio., +4.8%) als auch beim Betrieblichen Ergebnis (CHF 55.5 Mio., +16.6%) steigern. Wir sind mit der Entwicklung zufrieden. Besonders stolz macht mich dabei, dass wir bezogen auf den EBIT von Tertianum und Wincasa das vor drei Jahren in Aussicht gestellte Mittelfristziel von einem gemeinsamen EBIT über CHF 50 Mio. erreicht haben. Und dies notabene ein Jahr vor dem damals genannten 2020.

**Wie sind Sie mit den Resultaten im Kernsegment Immobilien zufrieden? Können Sie hier ins Detail gehen?**

In unserem Kerngeschäft konnten wir dieses Jahr den Betriebsertrag mit CHF 519.5 Mio. gegenüber dem Vorjahr leicht steigern (+2.0%). Mit Neubewertungen von CHF 204.4 Mio. verzeichnen wir eine Verdreifachung des Werts gegenüber 2018. Die Zunahme ist geografisch auf unsere wichtigsten Märkte in Genf und Zürich gut verteilt. Einen speziellen positiven Ausreisser gibt es mit der Müllerstrasse in Zürich. Die Immobilie, welche wir im Rahmen des Swap-Deals in Zusammenhang mit unserem Anteil am Sihlcity erwerben konnten, trug einen massgeblichen Anteil zu den Neubewertungen 2019 bei. Der Grund dafür ist, dass wir das Gebäude langfristig

neu vermieten konnten. Dies zeigt auch auf, dass Neubewertungen eben längstens nicht nur mit dem aktuellen Zinsniveau zusammenhängen, sondern sehr direkt durch das Management beeinflusst werden können. Mit einem Betrieblichen Ergebnis von CHF 572.9 Mio. übertreffen wir das Vorjahresergebnis deutlich um CHF 141.8 Mio. oder 32.9%. Ohne Neubewertungen haben wir uns im Rahmen des Vorjahres entwickelt (CHF 368.4 Mio., +1.6%).

*«Versuche ich nun in die unmittelbare Zukunft zu blicken, sehe ich keine Anzeichen dafür, dass sich das Umfeld komplett ändern könnte. Daher bin ich zuversichtlich.»*

**2019 fanden eher kleinere Transaktionen in Ihrem Portfolio statt. Ist der Markt so trocken oder waren Sie einfach wählerisch?**

Sowohl als auch. Einerseits ist die Nachfrage nach Immobilien an Premiumlagen derzeit sehr gross, was zu teilweise absurden Preisvorstellungen und tiefen Renditen führt. Wir sind nicht um jeden Preis bereit etwas zu kaufen. Zum Glück haben wir dies mit unserer Projektpipeline im Umfang von rund CHF 2 Mrd. auch nicht nötig. Andererseits haben wir dieses Jahr durchaus ein paar Transaktionen abschliessen können. Dabei handelte es sich um kleinere

Objekte, welche nicht mehr ins Portfolio passten und mit Gewinn verkauft wurden, sowie um Zukäufe mit Potenzial für künftige Projektentwicklungen.

**Der Retailmarkt befindet sich weltweit im Umbruch. Swiss Prime Site hat aktuell 26% Retail-Anteil im Portfolio. Was macht Sie zuversichtlich für die Zukunft?**

Retail ist nicht gleich Retail. Unser Portfolio umfasst derzeit 26% Verkaufsflächen.

Davon ist rund ein Viertel Jelmoli, wo wir selber grossen Einfluss auf die Flächen haben und auch für positive Entwicklung sorgen. Zudem sind unsere beiden wichtigsten Mieter in dieser Nutzungsart die zwei grössten Schweizer Detailhändler mit Fokus auf Nahrungsmittel, wo der Onlinehandel längst nicht so ausgeprägt ist. Die Flächen sind darüber hinaus grösstenteils an exzellenten Standorten gelegen. Nachdem 2018 beispielsweise OVS dem Schweizer Markt den Rücken gekehrt hatte, konnten wir die Flächen sehr rasch wiedervermieten, und dies gar auf einer besseren Preisbasis.

**Haben Sie Pläne, den Anteil an Retail weiter abzubauen?**

Wir haben den Anteil seit 2015 von 34% auf nun 26% reduzieren können. Mit den sich im Bau befindenden Projekten werden wir nach ihrer Inbetriebnahme automatisch und über die Zeit auf einen geringeren An-

teil «Retail» kommen. Eine realistische Annahme sehe ich in der Grössenordnung zwischen 20% und 25%. Darüber hinaus werden wir die bestehenden Retailflächen weiterentwickeln und mit zusätzlichen Angeboten anreichern.

**Was meinen Sie damit genau?**

Wir haben beispielsweise im Sommer 2019 mit den Pallas Kliniken einen sehr interessanten neuen Mieter im Jelmoli begrüßen können. Obwohl es sich dabei um keinen Retailer im eigentlichen Sinne handelt, passt Pallas Kliniken perfekt zum Premium Department Store. Man teilt sich die gleichen Kunden und bietet diesen einen rundum grossartigen und einmaligen Service. Damit können wir im Jelmoli die sogenannte Customer Journey aussergewöhnlich gut ergänzen und die Attraktivität des Hauses als Destination deutlich steigern. Zudem haben wir mit Pallas Kliniken einen Mieter hinzugewinnen können, der vom bestehenden Netzwerk innerhalb des Hauses profitieren kann und dieses selbst ungemein bereichert.

**Bei Jelmoli haben Sie mit Nina Müller eine neue CEO ernannt. Was wird die Hauptaufgabe für sie sein?**

Wir sind sehr froh, dass wir mit Nina Müller eine neue CEO für Jelmoli ankündigen konnten. Sie wird im Frühjahr 2020 ihre neue Aufgabe antreten können. Jelmoli

entwickelt sich gut und sie kann sich darauf freuen, den schönsten Premium Department Store der Schweiz zu führen. Mit den Herausforderungen im Onlinemarkt, der Eröffnung der neuen Standorte am Flughafen in Zürich und dem Umbau des Warenwirtschaftssystems bleibt einiges zu tun.

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

Unsere Strategie unterliegt jeweils drei- bis fünfjährigen Businesssszenarien. Im Frühjahr 2019 haben wir zusammen mit dem Verwaltungsrat die Periode 2020 bis 2022 verabschiedet. Die Ziele, welche wir uns dort setzen, sind herausfordernd, aber erreichbar.

*«Mit unserer Entscheidung, Tertianum zu verkaufen, und der erfolgreichen Umsetzung dieses Vorhabens haben wir einen wichtigen strategischen Schritt zur Fokussierung getan.»*

**Können Sie uns dazu etwas mehr erzählen?**

Mit unserer Entscheidung, Tertianum zu verkaufen, und der erfolgreichen Umsetzung dieses Vorhabens haben wir einen wichtigen strategischen Schritt zur Fokussierung getan. Aus dem anfallenden Cashflow und dem Verkaufserlös von Tertianum können wir unsere Projektpipeline weiter

umsetzen, im Asset Management wachsen, die Verschuldung reduzieren und damit die Erwartungen unserer Aktionäre und Stakeholder erfüllen.

**Wie sehen Sie aktuell die Lage des Büromarkts in der Schweiz?**

Die Marktbedingungen für erstklassig gelegene Büro- und Gewerbeimmobilien sind intakt. Insbesondere der Markt in den für uns wichtigen Regionen Zürich und Genf befindet sich in einer gesunden und robusten Verfassung. Das Angebot an hochwertigen Flächen ist beispielsweise in der Stadt Zürich so tief wie seit 2010 nicht mehr.

**Wo sehen Sie die Leerstandsquote mittelfristig?**

Wir weisen 2019 eine Leerstandsquote von 4.7% aus. Dies ist gegenüber 4.8% im Vorjahr leicht tiefer. Grundsätzlich sind wir zuversichtlich, dass wir den Wert unter der Marke von 5% halten können. Gleichzeitig muss man wissen, dass ein gewisser Leerstand per se nicht zu vermeiden und im Grunde genommen auch gut ist. Dies gibt uns die notwendige Flexibilität, um auf Nachfragen seitens bestehender Kunden oder des Markts besser reagieren zu können.

**Aktuell ist Co-Working und flexibles Arbeiten in aller Munde. Wo steht die Swiss Prime Site diesbezüglich?**

Wir haben aktuell in rund einem Dutzend unserer Liegenschaften Co-Working. Der Anteil am Gesamtmieterttrag im Portfolio ist mit etwa 1% nach wie vor gering. Es ist durchaus vorstellbar, dass wir das Angebot noch weiter ausbauen. Wir spüren und sehen auf dem Markt, dass dieses Segment ein Bedürfnis befriedigt, das bisher zu wenig abgedeckt war.

**Arbeiten Sie hier mit Anbietern zusammen oder haben Sie ein eigenes Modell?**

Wir arbeiten aktuell mit verschiedenen Anbietern zusammen. Diese haben unterschiedliche Modelle, was die Beteiligung von Swiss Prime Site angeht. Es gibt klassische Angebote aber auch solche, welche zumindest derzeit einmalig sind. So konnten wir für unser Gebäude YOND den Mieter Tadah gewinnen. Dort werden Co-Working-Arbeitsplätze mit integrierten Kinderbetreuungsmöglichkeiten angeboten. Gerade im YOND, mit seinem eigenen Ökosystem aus verschiedenen Mietern, eignet sich ein solches Angebot ausgezeichnet. Wir werden sicherlich an diesem Thema weiterarbeiten. Im Übrigen schliessen wir selbstverständlich weiterhin nicht aus, das Anbieten von Co-Working-Arbeitsplätzen selber zu betreiben, denn weshalb sollen wir diese Erträge mit Dritten teilen?

**Manche Stimmen sagen, es sei ein gutes Mittel, um Leerstand im Portfolio zu reduzieren. Wie sehen Sie das?**

Es mag sein, dass gewisse Exponenten im Markt dies so sehen. Aus unserer Warte greift diese Ansicht jedoch deutlich zu kurz und ist gar falsch. Eine gute Büro- oder Gewerbefläche macht aus, dass sie an einer exzellenten, hoch frequentierten Lage gelegen ist und so ein zentrales Kundenbedürfnis, nämlich optimale Erreichbarkeit, befriedigt. Diese beiden Voraussetzungen sind wichtig, um für Mieter attraktiv zu sein. Besteht ein Leerstand bei einer Immobilie, weil diese nicht mehr zeitgemäss ist oder der Standort nicht stimmt, wird der Leerstand auch mit Co-Working-Konzepten nicht zu füllen sein.

**Können Sie noch bitte die kurz- und mittelfristigen Ziele umreissen?**

Für das Gesamtjahr 2020 erwartet Swiss Prime Site ein steigendes Ergebnis auf operativer Ebene vor Neubewertungen und latenten Steuern. Dazu beitragen wird ein wesentlicher Gewinn aus der Veräusserung der Tertianum Gruppe. Zudem gehen wir, wie erwähnt von einem Leerstand von weiterhin unter 5% aus.

# 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 11.8 Mrd. auf.

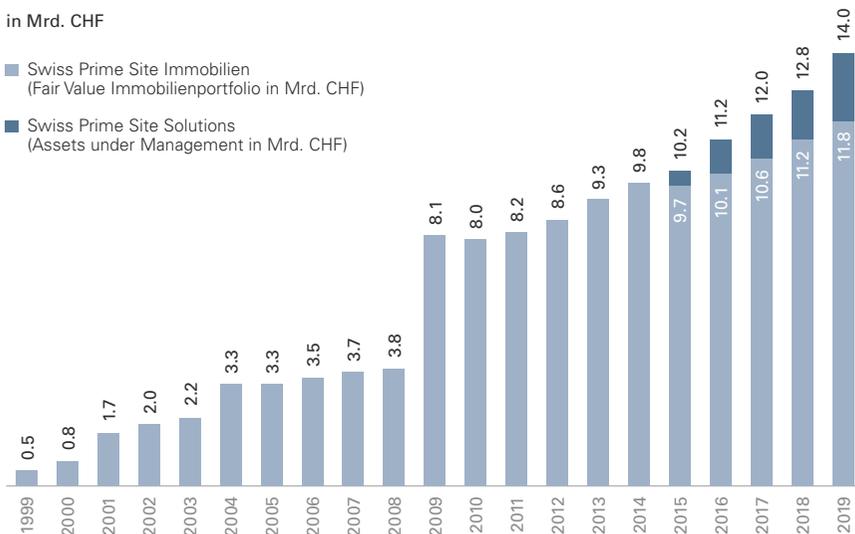
Durch Akquisitionen, Entwicklungen, Umnutzungen und den starken Fokus auf hervorragende Standorte baut Swiss Prime Site das Portfolio kontinuierlich aus. Zu den wichtigsten Akquisitionen bisher zählte der Erwerb der Maag Holding (2004) mit dem Maag-Areal in Zürich-West. Darauf wurden der Prime Tower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

(2012) und Tertianum (2013) wichtige strategische Akquisitionen. Weiter wurden durch bedeutende Entwicklungen wie SkyKey in Zürich und EspacePost in Bern oder Umnutzungen ehemaliger Büroflächen (zum Beispiel Motel One in Zürich) weiteres Wachstum und Wert generiert sowie Premiulagen geschaffen. Zusammen mit Swiss Prime Site Solutions (Asset Management für Dritte) verwaltet Swiss Prime Site ein Immobilienvermögen von total CHF 14.0 Mrd.

## 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 – The House of Brands,  
Zürich



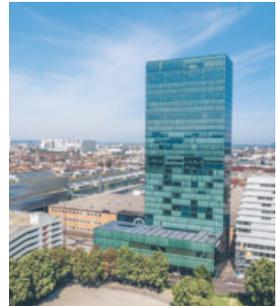
SkyKey, Zürich



Motel One, Zürich



Opus, Zug



Messeturm, Basel



EspacePost, Bern



Rue du Rhône 48–50, Genf



Place du Molard 2–4, Genf

# Verwaltungsrat



**Prof. em.  
Dr. Hans Peter Wehrli**

Präsident  
Mitglied seit 29.04.2002<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



**Dr. Luca Stäger**

CEO Tertianum

Die Gruppenleitung von Swiss Prime Site setzt sich per Ende 2019 aus den Geschäftsführern der Gruppengesellschaften Swiss Prime Site Immobilien, Wincasa 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 CHF 11.8 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 Groupengesellschaften. 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 Groupengesellschaften 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 2020

<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, 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.

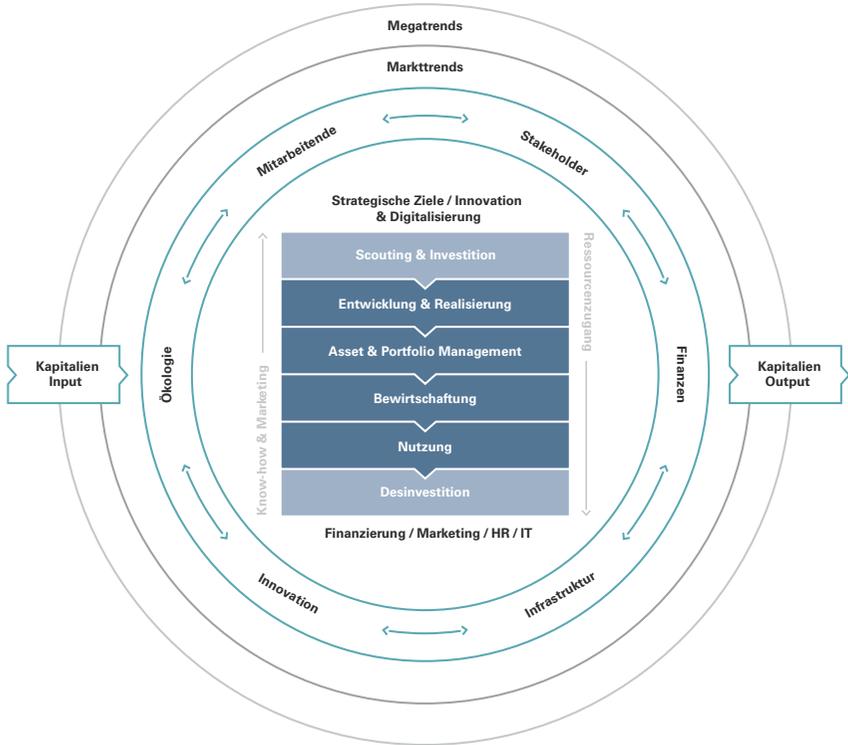
## **Räume im Einklang mit den Bedürfnissen nachhaltig entwickeln**

Auf übergeordneter und damit 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, Tertianum, Jelmoli und Swiss Prime Site Solutions bilden die Bestandteile sowie die Basis des integrierten Geschäftsmodells der Swiss Prime Site-Gruppe. Das CHF 11.8 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

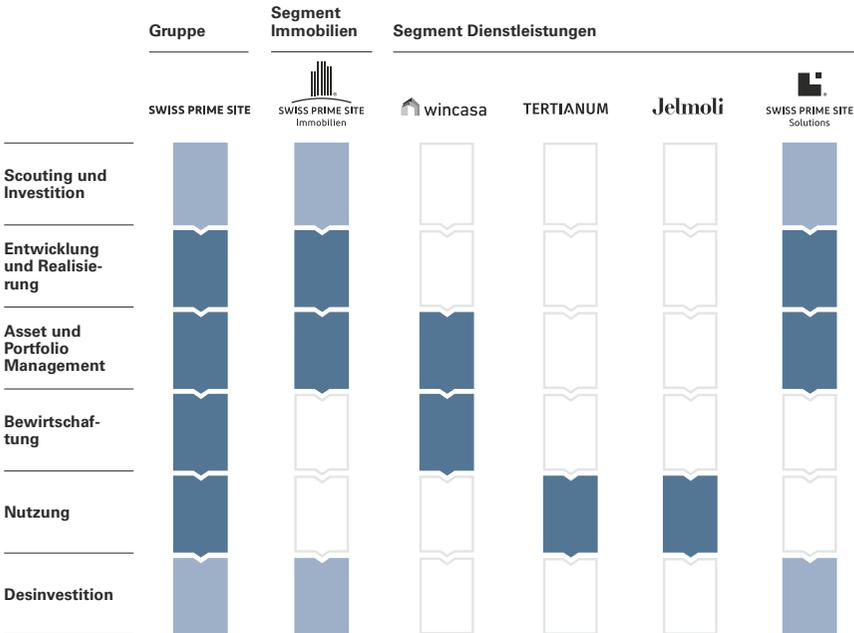
## Integriertes Geschäftsmodell Swiss Prime Site



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

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

# 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.

**486.9**

Ertrag aus Vermietung in CHF Mio.

**11.8**

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

**148.1**

Ertrag aus Immobiliendienstleistungen in CHF Mio.

**71**

Assets under 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 80 Standorte und erzielt einen Betriebsertrag (inkl. Ertrag aus Vermietung) von insgesamt CHF 519.6 Mio. Im Dezember 2019 wurde die Tertianum Gruppe an Capvis verkauft.

**423.9**

Ertrag aus Leben im Alter in CHF Mio.

**80**

Anzahl Betriebe

---

## Jelmoli

### 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 226 Mio. Auf rund 40% der Verkaufsfläche von insgesamt 23800 m<sup>2</sup> werden Shop-in-Shop-Umsätze erzielt. Die übrigen Flächen bewirtschaftet Jelmoli in eigener Regie. Ab 2020 entsteht ein neuer Standort am Flughafen Zürich.

127.8

Ertrag aus Retail  
in CHF Mio.

23 800

Verkaufsfläche in m<sup>2</sup>



SWISS PRIME SITE  
Solutions

### Swiss Prime Site Solutions

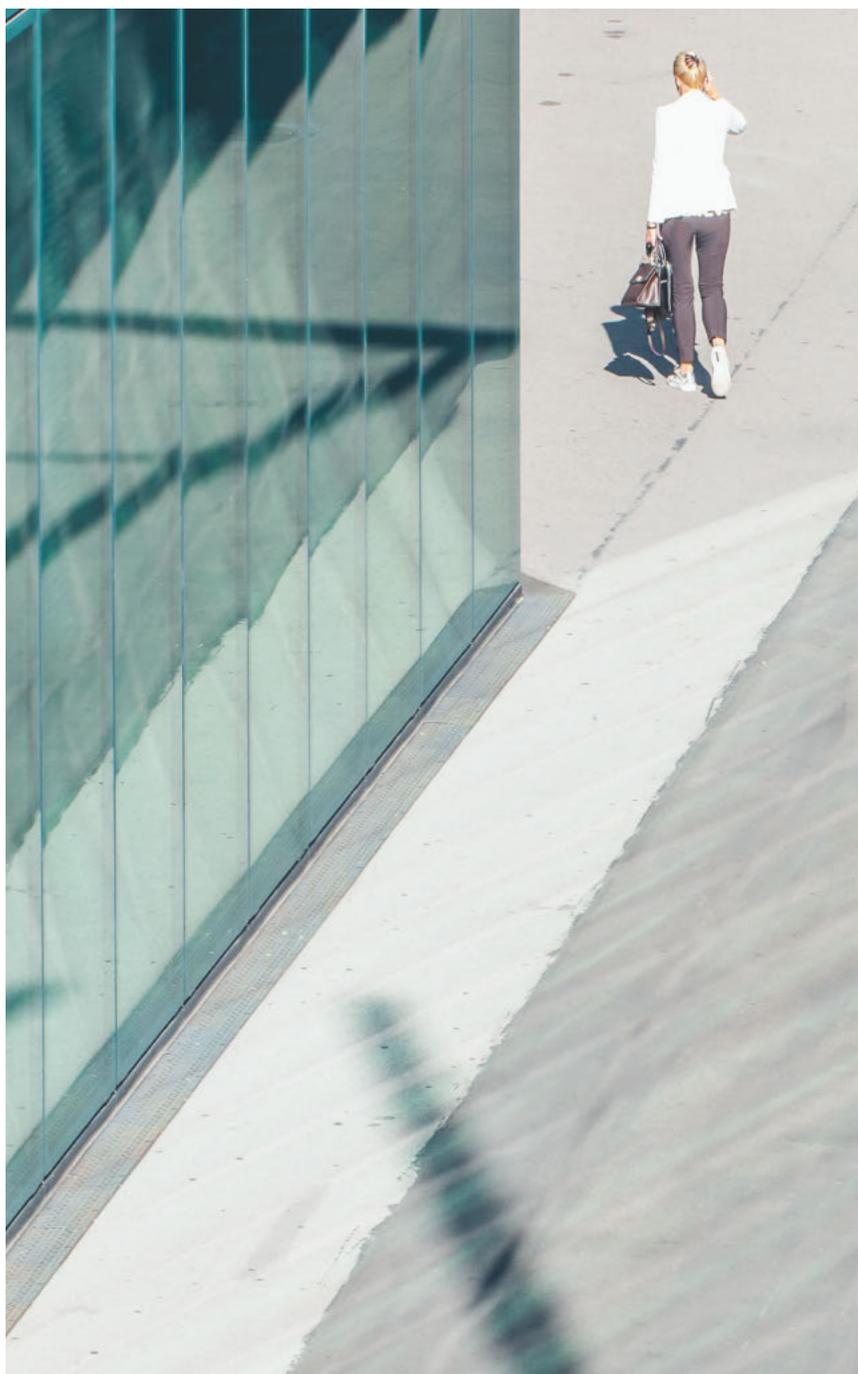
Swiss Prime Site Solutions ist ein Asset Manager mit Fokus auf den Immobiliensektor. Der Geschäftsbereich entwickelt massgeschneiderte Dienstleistungen und Anlageprodukte für Drittkunden. Das Ziel ist es, unabhängig vom Renditeumfeld solide und attraktive Erträge mit tiefem Risiko zu erwirtschaften.

13.5

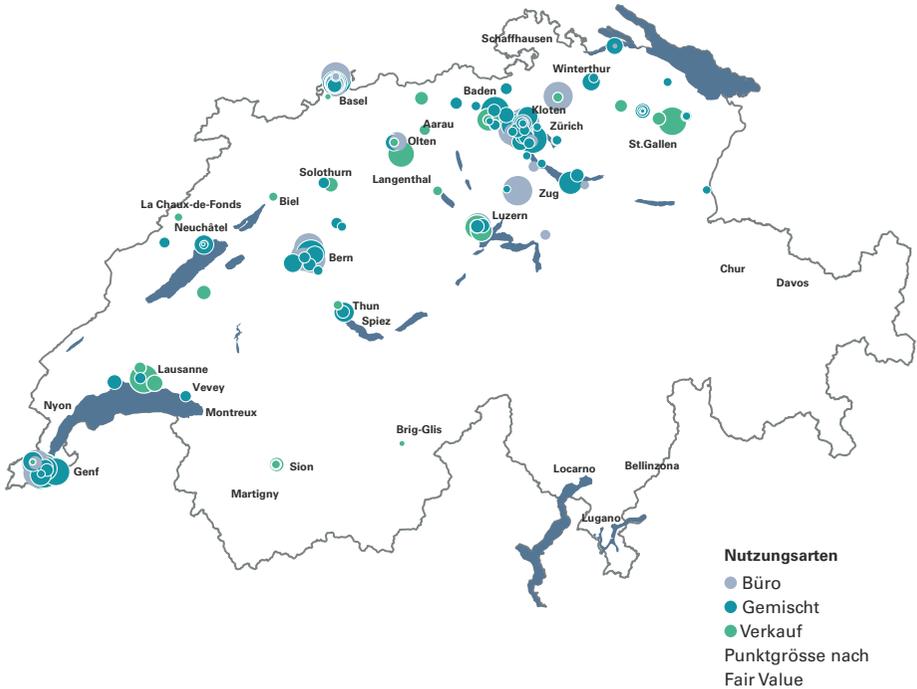
Ertrag aus Asset Management  
in CHF Mio.

2.3

Assets under Management  
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: Tertium-Liegenschaften) erhöhten das Qualitätsniveau und die Grösse des Immobilienportfolios bedeutend. Per Ende 2019 beträgt der Marktwert der Liegenschaften im Besitz von Swiss Prime Site CHF 11.8 Mrd.

## Geografische Verteilung

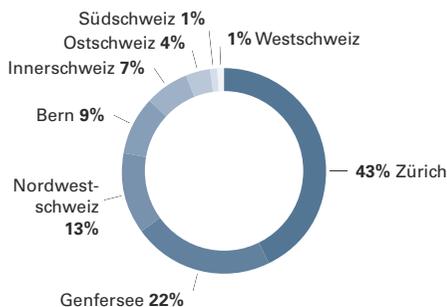
Die Immobilien von Swiss Prime Site weisen ausnahmslos eine hohe Liegenschafts- und Standortqualität auf. Bezogen auf den Gesamtmarkt liegen laut Wüest Partner rund 80% der Liegenschaften der Gruppe im Quadranten mit der höchsten Qualität. Die Mehrheit der Liegenschaften (76%) befindet sich in der Deutschschweiz. 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. 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 22% des Nettomietetrags werden durch Verträge mit einer Laufzeit von zehn oder mehr Jahren erwirtschaftet. Weitere 34% des Portfolios werden nach vier bis neun Jahren zur Neuvermietung fällig.

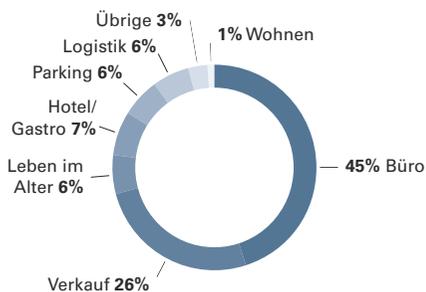
## Portfolio nach Regionen

Basis: Fair Value per 31.12.2019



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

Basis: Nettomietetrag per 31.12.2019



<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 Ende 2019 rund CHF 2 Mrd.

## Projekte im Bau

Die Bauprojekte umfassen ein Investitionsvolumen (inkl. Landanteil) von rund CHF 850 Mio. Insgesamt befinden sich 2020 noch sechs Projekte im Bau. Die höchsten Investitionen werden 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. Ein Haus wird im gewerblichen Stockwerkeigen-

tum verkauft. Die Projekte im Bau weisen durchschnittlich eine über dem aktuellen Portfoliodurchschnitt liegende Nettorendite auf.

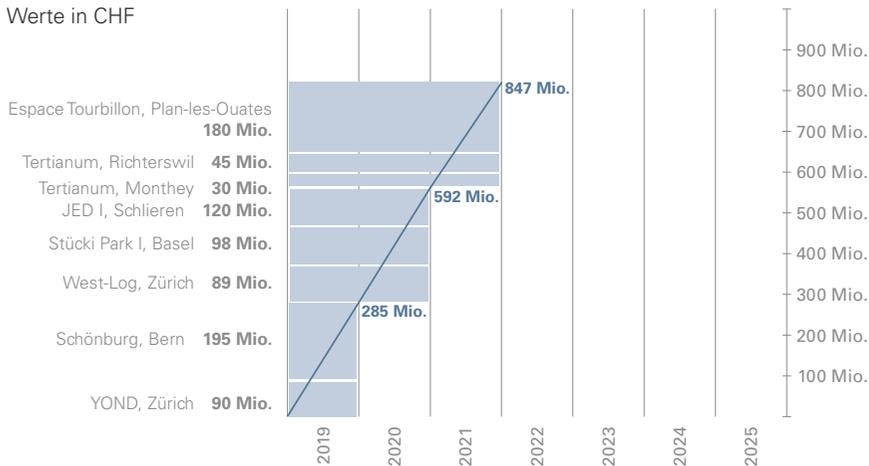
## Projekte in Planung

Ende 2019 waren Projekte mit einem veranschlagten Investitionsvolumen (inkl. Landanteil) von rund CHF 940 Mio. in Planung. Das mit einem Volumen von rund CHF 280 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.

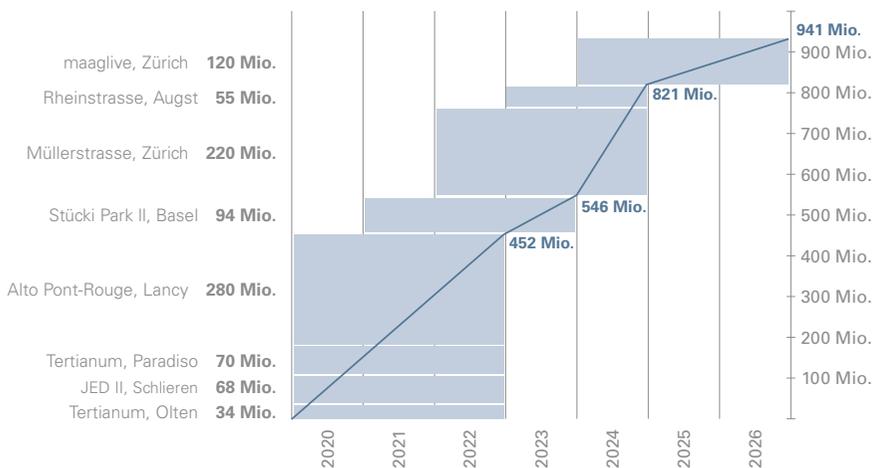
## Projekte im Bau

Werte in CHF



## Projekte in Planung

Werte in CHF

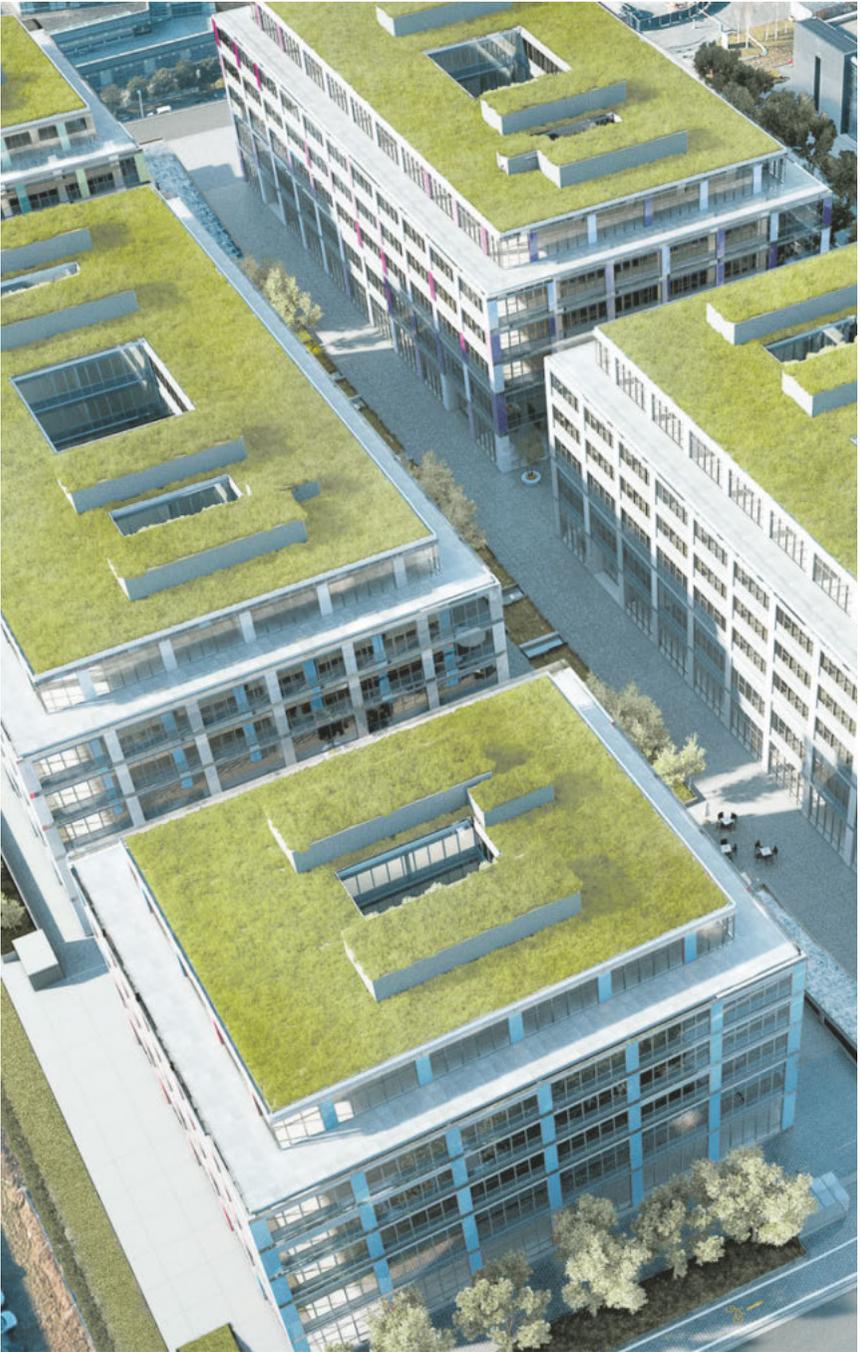


# Espace Tourbillon, Plan-les-Ouates

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 95 000 m<sup>2</sup> aufweisen und der rasch wachsenden Region Genf Raum für zusätzliche 4 000 Arbeitsplätze zur Verfügung stellen. Zwei Gebäude wurden Ende 2017 an die Hans-Wilsdorf-Stiftung verkauft und werden 2021 voll ausgebaut und schlüsselfertig übergeben. Ein weiteres Gebäude wird im gewerblichen Stockwerkeigentum verkauft.

Realisation	2017–2021
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 180 Mio.
Mietfläche	47 000 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 14 Mio.
Bruttorendite (on cost)	7.6%
Nettorendite (on cost)	6.4%

[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 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 zwei namenhaften Dienstleistungsunternehmen konnten für das bestehende Gebäude bereits zwei Ankermieter gewonnen werden.

Realisation (Etappe 1)	2018–2020
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 120 Mio.
Mietfläche	21 500 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 6.1 Mio.
Bruttorendite (on cost)	5.1%
Nettorendite (on cost)	4.5%

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



# JED II, Schlieren



Auf der Landreserve des ehemaligen NZZ-Druckzentrums entsteht bis 2022 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 insgesamt 15000 m<sup>2</sup> zu vermieten, wobei grosse, zusammenhängende Flächen angeboten werden.

Realisation (Etappe 2)	2020–2022
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 68 Mio.
Mietfläche	15000 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 4.4 Mio.
Bruttorendite (on cost)	6.5%
Nettorendite (on cost)	5.9%

[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 vorvermietet. Zwischen dem bereits voll vermieteten Business Park und dem Einkaufszentrum werden vier Neubauten 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 192 Mio.
Mietfläche	33 600 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 12 Mio.
Bruttorendite (on cost)	6.1%
Nettorendite (on cost)	5.4%

# 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 89 Mio.
Mietfläche	17 600 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 3.4 Mio.
Bruttorendite (on Cost)	3.8%
Nettorendite (on Cost)	3.4%

[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 2020 bis 2022 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	2020–2022
Investitionsvolumen inkl. Land	CHF 280 Mio.
Mietfläche	31 500 m <sup>2</sup>
Mieteinnahmen	CHF 15 Mio.
Bruttorendite (on cost)	5.3%
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 187 Qualitätsliegenschaften umfassen erstklassig gelegene, wertbeständige Schweizer Immobilien mit einem Marktwert von CHF 11.8 Mrd. Swiss Prime Site fokussiert sich stark auf Büro- und Verkaufsflächen. Die Leerstandsquote beträgt 4.7%.



## Hohe Liquidität der Aktie

Swiss Prime Site ist mit CHF 8.5 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 44.4%. Das Fremdkapital ist durch die Aufnahme verschiedener Instrumente wie Anleihen, Hypotheken und Darlehen ausgewogen zusammengestellt. Die Belehnungsquote beträgt 45.7%.



## Hohe Profitabilität und Wachstum

Das bestehende Portfolio erreicht eine attraktive Nettorendite von 3.5%. Auf Stufe Return on Equity (ROE) erreicht Swiss Prime Site 11.5%. 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. Die Dividendenrendite liegt aktuell bei 3.4%.

# Unsere Aktie

Die Aktie der Swiss Prime Site AG hat am 30. Dezember 2019 mit einem Börsenkurs von CHF 111.90 geschlossen. Inklusive der mit Valuta vom 4. April 2019 erfolgten Ausschüttung von CHF 3.80 je Aktie resultierte eine Performance (Total Return) von +47.0%. Damit erzielte die Aktie eine Performance, die über derjenigen des Sektors (REAL: +37.0%) und derjenigen des Schweizer Aktienmarkts (SPI: +30.6%) lag.

Die durchschnittliche jährliche Performance (Total Return) der Swiss Prime Site-Aktie seit dem Börsengang lag bei +8.9% und übertraf damit sowohl diejenige des Sektors (REAL: +7.4%) als auch diejenige des Gesamtmarktes (SPI: +4.8%) deutlich.

Der Höchstkurs der Aktie von CHF 113.30 wurde am 27. Dezember 2019 erreicht. Am 3. Januar 2019 schloss die Aktie bei CHF 80.20 auf dem tiefsten Niveau 2019. Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen betrug CHF 16.9 Mio.



Quelle: Thomson Datastream

# Nachhaltigkeitsziele und Roadmap

Swiss Prime Site setzt sich langfristig ausgerichtete Ziele. Dabei orientiert sie sich an den nationalen und internationalen Rahmenbedingungen, wie beispielsweise der Energiestrategie 2050, dem Pariser Klimaabkommen sowie den Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen. Der Fokus des Nachhaltigkeitsmanagements liegt auf den im Rahmen des Wesentlichkeitsprozesses 2019 definierten, materiellen Themen. Daraus leitet Swiss Prime Site eine Nachhaltigkeitsroadmap ab, die kurz- und mittelfristige Ziele, entsprechende Umsetzungsmassnahmen sowie Verantwortlichkeiten enthält und einen integralen Bestandteil des jährlichen Businessplanprozesses bildet. Die Roadmap ist anhand der sechs Kapitalien des Integrated Reporting Ansatzes strukturiert. Anhand dieser Roadmap beurteilt Swiss Prime Site die Zielerreichung der bisherigen Ziele und definiert im Fall der Nichterreichung zusätzliche Massnahmen.

Nachhaltigkeitsziele werden auf Gruppenebene und für die einzelnen Gruppengesellschaften entlang der sechs Kapitalien formuliert. Während die übergeordneten Ziele auf Gruppenebene für alle sechs Dimensionen beschrieben werden, lag der Fokus im operativen Geschäft für die Jahre 2018 und 2019 vor allem auf den Themen Arbeitsumfeld, Digitalisierung und Steigerung der Energieeffizienz im Betrieb und im Immobilienportfolio.

## Das haben wir 2018/2019 erreicht



### Stakeholder

Swiss Prime Site führte zum zweiten Mal nach 2017 einen Stakeholderdialog zu den Themen «Urbanisierung» und «Intergenerationalität» durch. Die Diskussion mit externen Stakeholdern und Experten diente unter anderem als Input für die Neubestimmung der Wesentlichkeitsmatrix von Swiss Prime Site.



### Infrastruktur

Swiss Prime Site vereinheitlichte die Vorgaben, um Building Information Modeling (BIM) bei allen Neubauentwicklungen anzuwenden.



### Ökologie

Neben der Ausweitung des CO<sub>2</sub>-Bilanzierungskonzepts entwickelte Swiss Prime Site einen weitreichenden CO<sub>2</sub>-Absenkpfad für das gesamte Immobilienportfolio.



### Finanzen

Die Berichterstattung zu klimabezogenen Finanzrisiken wurde gemäss den Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) eingeführt.



### Innovation

Swiss Prime Site organisierte interdisziplinäre Workshops zu Megatrends und Zukunftsthemen – 2019 zu den Themen Klimawandel und Wertewandel. Ziel war es, konkrete Ideen zu entwickeln und innovatives Denken in der Unternehmenskultur zu verankern.



### Mitarbeitende

Das gruppenweite Traineeprogramm wurde erfolgreich eingeführt, um jungen Talenten einen Einblick in die vielfältigen Tätigkeitsbereiche bei Swiss Prime Site zu geben und die Arbeitgebermarke zu stärken.

# Informationspolitik

## **24. März 2020**

Generalversammlung  
Geschäftsjahr 2019

## **25. August 2020**

Halbjahresbericht 2020  
mit Bilanzmedienkonferenz

## **Herbst 2020**

Capital Markets Day 2020



**Markus Waeber**

Head Group 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  
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



A photograph of a modern glass building facade. The glass reflects the surrounding greenery and a person walking. The building has a curved glass wall. The text is overlaid on the bottom left and right.

**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)