

SWISS PRIME SITE



2020

— RAPPORT EN ABRÉGÉ 1^{ER} SEMESTRE

Chiffres clés 1^{er} semestre 2020

11.9

Portefeuille (mrds CHF)
+3.6% par rapport à
l'exercice précédent

11.3

Rendement des capitaux
propres (%)¹
+85.2% par rapport
à l'exercice précédent

4.21

Résultat par action (CHF)¹
+111.6% par rapport
à l'exercice précédent

¹ hors réévaluations et impôts différés

Rapport en abrégé

- 3** Avant-propos
- 4** Chiffres clés du Groupe
- 7** Interview de René Zahnd, CEO
- 18** Une grande réussite
- 20** Conseil d'administration
- 21** Direction du Groupe
- 23** Stratégie
- 24** Modèle d'affaires
- 26** Sociétés du Groupe
- 30** Portefeuille immobilier
- 32** Réserve de projets
- 42** Nos forces en un coup d'œil
- 43** Notre action
- 44** Politique d'information



Chers actionnaires,

L'exercice 2020 entrera dans l'histoire. La pandémie de COVID-19 a un impact social et économique considérable. Malgré tout, Swiss Prime Site a pu obtenir de bons résultats pour le premier semestre 2020.

La valeur du portefeuille immobilier de premier ordre a augmenté de 3.6% par rapport à l'année précédente pour atteindre 11.9 milliards CHF. Le résultat s'est élevé au total à 269.7 millions CHF [356.5 millions CHF]. Quatre effets, qui concernent en partie l'année précédente, mais surtout l'exercice actuel, sont importants pour comparer les résultats. Avec 204.2 millions CHF, la vente du groupe Tertianum a eu un impact positif au premier semestre 2020. La pandémie de COVID-19 a eu un effet négatif sur le portefeuille immobilier (réévaluations de -47.3 millions CHF ou 0.4% du portefeuille) et aux charges d'exploitation (corrections de valeur de 14.0 millions CHF). A la différence de l'année précédente, le résultat du premier semestre 2020 inclut un effet fiscal positif marginal de 6.0 millions CHF provenant de la dissolution d'impôts différés passifs en raison de la baisse de taux d'imposition cantonaux. Au cours de la période de l'année précédente, l'effet fiscal positif s'était élevé à 158.1 millions CHF. Hors réévaluations et tous impôts différés, le résultat de Swiss Prime Site s'est élevé à 320.0 millions CHF [151.3 millions CHF]. Ainsi, nous avons réalisé le résultat semestriel ayant eu l'impact le plus élevé dans l'histoire de l'entreprise en ce qui concerne les liquidités.

Lors de l'Assemblée générale 2020, j'ai pu reprendre la présidence du Conseil d'administration de Swiss Prime Site. Je suis ravi de présider une entreprise dynamique et innovante, qui dispose d'un grand potentiel et d'un modèle commercial solide. C'est pourquoi je regarde vers l'avenir avec sérénité dans cette période difficile.

Je vous remercie, chers actionnaires, clients et partenaires, pour votre confiance et votre soutien. Mes remerciements s'adressent également aux collaborateurs et au management de l'ensemble du groupe Swiss Prime Site.



Ton Büchner
Président du Conseil d'administration

Chiffres clés du Groupe

	Données en	30.06.2019	31.12.2019	30.06.2020 ¹
Portefeuille immobilier à la juste valeur	mios CHF	11 467.8	11 765.4	11 880.9
Produit des locations immobilières	mios CHF	239.3	486.9	219.9
Taux de vacance	%	4.7	4.7	5.4
Produit du développement immobilier	mios CHF	34.7	79.8	22.8
Produit des services immobiliers	mios CHF	57.0	117.5	58.6
Produit de Retail	mios CHF	57.2	127.8	43.6
Produit de Cadre de vie des seniors	mios CHF	206.1	423.9	72.4
Produit de la gestion d'actifs	mios CHF	8.8	13.5	4.8
Total produits d'exploitation	mios CHF	607.7	1 258.8	425.2
Réévaluation des immeubles de rendement, nette	mios CHF	85.2	203.4	-47.3
Résultat de la vente d'immeubles de rendement, net	mios CHF	5.6	20.8	5.7
Résultat de la vente des participations, net	mios CHF	-	-	204.2
Résultat d'exploitation (EBIT)	mios CHF	286.1	628.3	313.6
Résultat ²	mios CHF	356.5	608.5	269.7
Taux des capitaux propres	%	43.6	44.4	46.0
Rendement des capitaux propres (ROE)	%	13.8	11.5	9.6
Rendement des capitaux investis (ROIC)	%	6.6	5.6	4.9
Résultat par action (EPS)	CHF	4.69	8.00	3.55
VNI avant impôts différés par action ³	CHF	82.71	86.34	90.05
VNI après impôts différés par action ³	CHF	68.64	71.87	75.62
Données hors réévaluations et tous impôts différés				
Résultat d'exploitation (EBIT)	mios CHF	200.8	424.9	361.0
Résultat	mios CHF	151.3	315.7	320.0
Résultat par action (EPS)	CHF	1.99	4.14	4.21
Rendement des capitaux propres (ROE)	%	6.1	6.3	11.3

¹ Vente et déconsolidation du groupe Tertianum à partir du 28 février 2020

² Y compris des effets fiscaux positifs suite à des baisses d'impôts cantonaux

³ Segment Services (secteurs proches de l'immobilier) compris seulement à sa valeur comptable





«C'est dans les situations de crise que l'on distingue le bon grain de l'ivraie.»

La pandémie de coronavirus a des répercussions économiques considérables et une influence importante à de nombreux niveaux de la société. Il est encore trop tôt pour tirer un bilan définitif. Cependant, il apparaît déjà clairement qu'agir vite, disposer de processus propres, de collaborateurs responsables et d'un modèle commercial solide constituent la meilleure protection contre les crises.

René Zahnd, il n'est probablement pas nécessaire de vous demander explicitement quel a été l'événement le plus important cette année?

René Zahnd: C'est bien entendu la crise du coronavirus, qui bouleverse et précocupe le monde entier.

Comment avez-vous vécu cette période?

Comme beaucoup d'autres personnes, vraisemblablement. J'ai tout d'abord été étonné qu'un problème en apparence très éloigné nous ait rattrapés, en Europe et en Suisse. La situation de confinement et d'immobilisation complète de l'économie m'a également stupéfait. C'était la première fois que de telles circonstances survenaient en Suisse. Enfin, en toute honnêteté, le fait qu'un virus ait réussi à nous faire jeter par-dessus bord des droits avec lesquels nous avons grandi et qui nous semblaient acquis avec certitude m'a laissé pensif. A mon sens, cette question n'a pas été suffisamment discutée. Notre Conseil fédéral mérite remerciements et respect pour ne pas avoir ordonné un confinement

total dans notre pays. Une telle mesure serait incompatible avec ma vision personnelle de la démocratie, de la liberté et de la responsabilité personnelle. Dans le quotidien professionnel, il a fallu s'habituer très rapidement à communiquer presque entièrement par vidéoconférence. Et la poignée de main me manque, tout particulièrement avec les clients que je rencontre pour la première fois ou que je n'ai pas vus depuis longtemps. C'était et cela reste pour moi une marque importante d'estime synonyme de tradition.

Comment avez-vous réagi à l'annonce de l'état de situation extraordinaire chez Swiss Prime Site?

Nous avons déjà mis en place une équipe «Corona» avant l'ordonnance du confinement. Elle réunissait des personnes-clés des sociétés du groupe et des fonctions importantes des domaines Human Resources, Risk Management, Legal Services et Communication. Ensemble, à un rythme soutenu, nous avons délibéré et pris des décisions.

Avez-vous pu maintenir l'exploitation de l'entreprise tout au long de la période?

Hormis Jelmoli, qui a dû fermer quasiment tous ses locaux suite à un décret fédéral, nous avons pu continuer à travailler normalement dans les conditions données.

Conformément aux recommandations du Conseil fédéral, nous avons incité nos collaborateurs au télétravail. Cependant, un effectif minimum était constamment présent dans nos bureaux.

Quels ont été pour vous les plus grands défis?

En fin de compte, l'humain occupe une place importante dans l'immobilier. On se rencontre, on discute de projets en développement, on compare des plans et visite des biens intéressants sur place. Du jour au lendemain, tout cela n'était plus possible. Tout d'un coup, nous devions communiquer par téléphone, via l'ordinateur ou différentes applications sur le smartphone. Ce qui, jusqu'à présent, n'était généralement qu'une alternative est devenu le moyen de communication principal.

Comment Swiss Prime Site a traversé cette crise en tant que groupe?

D'une manière générale, il est encore trop tôt pour tirer le bilan de cette crise. Cependant, nous avons d'ores et déjà constaté que cela vaut la peine d'avoir d'excellents collaborateurs, car c'est précisément dans les situations de crise que l'on distingue le bon grain de l'ivraie. De plus, nous sommes

reconnaissants de disposer d'un portefeuille d'immeubles de premier plan avec d'excellents locataires. J'ose donc déclarer qu'en tant que groupe, nous avons relativement bien survécu à cette période extraordinaire.

Comment les sociétés du groupe de Swiss Prime Site s'en sont-elles sorties?

Jelmoli a dû fermer complètement les locaux le 17 mars 2020. Heureusement, à partir du 20 mars 2020 nous avons pu rouvrir le Food Market au sous-sol sous certaines conditions. Le chômage partiel a été demandé pour la majeure partie des collaborateurs. Les clients nous ont remerciés pour la réouverture partielle en faisant des achats conséquents et en induisant un chiffre d'affaires pour le Food Market bien au-delà des prévisions initiales. La fermeture des autres surfaces commerciales a évidemment entraîné de lourdes pertes qui ne pourront pas être compensées cette année. Wincasa a dû traiter près de 2000 demandes de locataires, de sorte que la partie organisationnelle fonctionnait à plein régime. C'était également le cas chez Swiss Prime Site Solutions et dans notre activité principale.

«Toutefois, dans cette situation particulière, nous avons fait le choix délibéré de prendre nous-mêmes en charge la communication avec nos clients.»

Voyez-vous des aspects positifs à la situation que vous avez décrite?

Dans nos 185 immeubles en Suisse, nous comptons plus de 2 200 locataires. Pour l'exploitation et la commercialisation des surfaces, comme beaucoup d'autres sociétés immobilières, nous collaborons avec des prestataires. Toutefois, dans cette situation particulière, nous avons fait le choix délibéré de prendre nous-mêmes en charge la communication avec nos clients. Ce faisant, nous avons senti beaucoup de bienveillance de la part des locataires. En effet, pendant cette période difficile, ils voulaient parler directement avec le propriétaire, avec nous. Cette façon de procéder a nettement simplifié les processus de décision.

Les difficultés des locataires dans le domaine de la restauration et du commerce de détail ont fait couler beaucoup d'encre. Comment s'en sont sortis ceux de votre portefeuille d'immeubles?

Les restaurateurs et les commerces non alimentaires ont été très durement affectés par le confinement. Bien souvent, ils ne pouvaient pas générer un centime de chiffre d'affaires et devaient continuer à assumer leurs frais de fonctionnement. Les crédits garantis par la Confédération ont apporté un premier soulagement. De notre côté, nous avons réagi rapidement en acceptant les demandes de délais de paiement et, dans un deuxième temps, en accordant des exonérations de loyer.

Comment en êtes-vous venus à l'exonération des loyers et quels locataires ont bénéficié de cette mesure?

En tant qu'entreprise cotée en bourse, nous avons bien sûr des obligations vis-à-vis de nos actionnaires. En même temps, nous entretenons de bonnes relations, longues de plusieurs années, avec nos locataires et souhaitons les maintenir. Dans cette phase exceptionnelle, nous avons rapidement constaté qu'une décision courageuse de notre part était nécessaire pour nous montrer conciliants, tout particulièrement vis-à-vis des indépendants et des petits commerces affectés par le confinement et disposant de peu de réserves. Ainsi, nous avons dispensé environ 170 locataires présentant un loyer brut inférieur ou égal à CHF 5 000 du paiement du loyer pendant deux mois.

Combien de demandes de locataires aviez-vous reçues?

Nous avons reçu au total environ 500 courriers. Nous les avons tous traités et avons répondu à toutes les demandes. Pour de nombreux locataires, des délais de paiement constituaient déjà une aide car ils avaient besoin de temps pour adapter leur affaire à la nouvelle situation et ne voulaient pas en plus se débattre avec les loyers.

Qu'est-il advenu des demandes concernant des loyers de plus de CHF 5000?

Au vu du nombre de locataires et de demandes, nous avons besoin de temps pour obtenir une vue d'ensemble de la situation. Chaque bail est conçu de façon spécifique et chaque locataire est ou était affecté différemment par le confinement. Après la prise de contact, les délais de paiement et l'exonération de deux mois de loyer pour les petits locataires, nous avons également contacté les grands locataires.

Les offres étaient-elles liées à des conditions spécifiques?

Pour les petits locataires, non. Pour les locataires plus importants, il nous est arrivé d'accorder une exonération de loyer pour une période définie, dans des cas où le contrat arrivait de toute façon bientôt à terme et où nous avons la possibilité de le renouveler ou de le prolonger. Cependant, fondamentalement, il est toujours important pour nous que la solution convienne à toutes les parties.

«L'Etat n'a pas à s'immiscer dans le droit privé des contrats. La politique doit créer des conditions-cadres justes et stables.»

Avez-vous également reçu des demandes qui n'étaient pas justifiées?

C'était à prévoir. Nous avons reçu quelques demandes de locataires qui n'étaient pas affectés directement par le confinement.

Mais également de la part de groupes internationaux qui disposent de ressources financières solides. Dans certains cas, nous n'avions reçu aucune demande, mais le loyer n'était pas payé. Un tel comportement est tout simplement inacceptable. Se servir du premier confinement de notre histoire pour se dispenser de payer le loyer et centraliser la trésorerie en interne dans l'entreprise est une attitude pour le moins antisociale. De tels comportements de la part de locataires professionnels mondialement connus ont entraîné de vifs débats dans les pays environnants.

Comment traitez-vous les impayés injustifiés?

Nous restons inflexibles. Il est inacceptable que le risque entrepreneurial du locataire nous soit transféré. Nous exigeons le loyer convenu.

Des efforts sont actuellement déployés dans l'arène politique pour contraindre les bailleurs à une exonération de 60% des loyers pour la période du confinement, par solidarité. Ce montant peut aller jusqu'à un loyer mensuel maximal de CHF 20000. Quelle est votre position sur ce sujet?

Je suis très critique vis-à-vis de cette initiative. L'Etat n'a pas à s'immiscer dans le droit privé des contrats. La politique doit créer des conditions-cadres justes et stables. Qu'elle cherche à intervenir de façon unilatérale par le biais de lois dans les contrats existants est un exemple négatif encore inégalé dans les

pays européens voisins. En tant qu'entreprise, mais également en tant que représentant du secteur de l'immobilier, nous pouvons résoudre ce problème nous-mêmes. Nous n'avons pas besoin que la politique nous apporte une panacée qui déstabilise tout le secteur, les investisseurs, parmi lesquels, soit dit en passant, figurent de nombreuses caisses de pension, et les locataires.

Pourquoi êtes-vous contre une solution globale? Cela ne vous facilite-t-il pas la vie?

Il y a plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, comme cela a été démontré, nous sommes en mesure de trouver nous-mêmes des solutions. En plus, les solutions globales bénéficient également aux locataires qui n'en ont pas du tout besoin et une intervention génère beaucoup d'incertitude et paralyse l'élaboration de solutions entre les locataires et les bailleurs. Au lieu de créer un fonds spécial réservé uniquement à certains bailleurs, l'Etat devrait s'engager directement pour les locataires concernés. A ma connaissance, nous sommes le seul secteur à être de facto dépossédé jusqu'à un certain degré suite à la crise du coronavirus.

«Jose donc déclarer qu'en tant que groupe, nous avons relativement bien survécu à cette période extraordinaire.»

Quelle influence allez-vous subir en 2020 du fait de l'exonération de loyers?

Actuellement, tous les bailleurs sont encore en phase d'approche concernant cette question. Heureusement, le confinement est désormais terminé, mais son influence se fait encore sentir. Les gens craignent une éventuelle deuxième vague et, en conséquence, sont timorés en matière de consommation et redoutent d'autres conséquences économiques. Les deux niveaux d'exonération de loyer auxquels nous consentons nous font renoncer à environ CHF 4 mios de revenus. Par ailleurs, nous avions prévu approximativement CHF 6 mios de loyers basés sur le chiffre d'affaires dans notre budget. Ces derniers seront vraisemblablement supprimés complètement en 2020. En raison des impondérables, nous restons prudents et prévoyons que, d'ici la fin de l'année, cette influence négative d'un total de CHF 10 mios aura doublé. Nous partons du principe qu'en 2020 nous perdrons environ CHF 20 mios sur les produits des locations immobilières.

Comment se présente l'avenir?

Pour l'année à venir, nous sommes confiants et estimons que nous naviguerons à nouveau sur des eaux plus calmes. Cependant, une certaine incertitude demeure, qui est liée à la situation économique générale. Nous ne savons pas encore s'il faut s'attendre à une lourde récession en Suisse ou en Europe. Les conséquences de cette crise sur de nombreuses entreprises ne sont pas encore

pleinement visibles. Dans le pire des cas, on pourrait assister à un grand nombre de faillites et une nette augmentation du chômage. Avec tous ces points en suspens, il est difficile, voire impossible, d'établir un pronostic.

Pensez-vous que la crise va entraîner une modification de la structure de vos locataires?

Depuis 2015 déjà, nous poursuivons l'objectif stratégique de réduire la proportion de surfaces de commerce de détail dans notre portefeuille, notamment en zone B et C ainsi que dans le domaine non alimentaire. Nous avons pu passer de 34% à actuellement 26%. Je pense que nous pouvons réduire la proportion à 20% environ dans les années à venir. Nous tenons ainsi compte du fait qu'il est possible de gagner suffisamment d'argent avec les surfaces de commerce de détail appropriées, même dans la période actuelle.

«Enfin, nous vendrons certainement quelques biens immobiliers qui ne conviennent plus stratégiquement à notre portefeuille.»

Comment pensez-vous atteindre ces objectifs, concrètement?

Cela sera réalisé de plusieurs manières. D'une part, les projets actuels en cours de construction ou de planification ne comprennent quasiment pas de surfaces pour le commerce de détail. Les autres catégories gagnent donc en volume. D'autre part,

nous allons continuer à transformer des surfaces pour de nouvelles utilisations, comme par exemple celles des anciennes filiales OVS ou le Stücki Park, ce qui réduit également la proportion de commerces de détail. Enfin, nous vendrons certainement un bien immobilier ou un autre qui, stratégiquement, ne convient plus dans notre portefeuille.

Le commerce traditionnel sera-t-il encore nécessaire à l'avenir?

Certainement. Bien sûr, de nombreuses personnes se sont habituées à commander en ligne. Cependant, rien ne peut remplacer un lieu bien fréquenté où les gens peuvent se faire une idée des produits et où des expériences peuvent être créées.

Quel est l'avenir du commerce en ligne?

Il va prendre beaucoup d'ampleur et s'étendre à d'autres domaines. En même temps, je pense que les commerçants vont s'orienter davantage vers des stratégies omnicanales. Cela signifie qu'ils optent pour une présence numérique forte mais qu'ils souhaitent en même temps exploiter des magasins physiques intéressants et très fréquentés.

Le commerce en ligne profite-t-il d'une quelconque manière à Swiss Prime Site?

Voilà une question qui fait actuellement l'objet de vives discussions au sein de Swiss Prime Site. Elle a gagné en importance pendant la crise du coronavirus. En raison du confinement, des entrepreneurs innovants, qui jusqu'à présent exerçaient leur activité uniquement «physiquement», ont commencé à proposer également en ligne les produits qu'ils fabriquent sur place. Dans un tel cas, il s'agit de déterminer s'il conviendrait d'inclure le chiffre d'affaires réalisé en ligne dans les loyers fondés sur le chiffre d'affaires ou dans les loyers de base.

Comment vont se développer les loyers fondés sur le chiffre d'affaires si une part de plus en plus importante du chiffre d'affaires migre vers les canaux en ligne?

Si les surfaces de commerce de détail telles que nous les connaissons aujourd'hui disparaissent, si l'achat se déroule en ligne et si les commerçants utilisent de plus en plus leurs magasins physiques comme des showrooms et des points de retrait, il convient de se demander comment concevoir les contrats de location.

Concernant la vente au détail: que faites-vous concrètement de Jelmoli?

Jelmoli a traversé une période difficile en raison de la crise du coronavirus. Malgré cela, cette société du groupe s'en sort bien à présent et, en données comparables,

affiche des chiffres au-delà de nos attentes pour les deux derniers mois.

Pouvez-vous envisager de transformer la structure de l'immeuble de Jelmoli?

Nous le faisons depuis longtemps déjà et nous continuerons de le faire à l'avenir. Pour preuve, il suffit de citer les 12 restaurants, la clinique d'esthétique, le centre de fitness et d'autres prestataires qui ont trouvé leur place dans cet immeuble. Nous analysons constamment les surfaces et les optimisons là où cela a un sens dans une optique de durabilité. Jelmoli est un peu comme une ville et, de ce fait, se prête à différentes formes d'utilisation dans la structure de son immeuble.

Pensez-vous qu'avec la crise du coronavirus, les loyers et donc également la valeur de vos biens immobiliers sur le marché vont être soumis à une pression?

Concernant le niveau général des loyers, nous ne voyons actuellement aucun indice d'un développement négatif. Pendant le confinement, et après cette période, nous avons pu conclure des contrats de location dans des conditions identiques, parfois même meilleures. Toutefois, nous voyons un tel risque se développer pour les biens immobiliers situés en zone B et C. Notre portefeuille est cependant presque entièrement concentré sur des biens en zone A. Si une récession profonde et de longue durée devait survenir, il conviendrait de réexaminer ce pronostic.

Le télétravail est le grand gagnant de la crise. Qu'en pensez-vous?

La situation a clairement bénéficié au télétravail et de nombreuses entreprises ont reconnu que ce modèle de travail est un complément intéressant. Grâce à la numérisation, de nos jours, nous pouvons sans problème travailler à la maison. Cependant, ce modèle ne remplace pas un poste de travail fixe. La culture de l'entreprise, par exemple, peut difficilement être transmise à distance. L'échange peut être beaucoup plus laborieux et demander davantage d'efforts, malgré la numérisation. La communication n'est pas la même que dans une discussion où les interlocuteurs sont directement les uns en face des autres.

«Grâce à la numérisation, de nos jours, nous pouvons sans problème travailler à la maison. Cependant, ce modèle ne remplace pas un poste de travail fixe.»

En quoi le télétravail va-t-il modifier le besoin d'espaces de bureaux à l'avenir?

De nos jours, déjà, les entreprises ne veulent pas disposer de postes de travail pour 100% des effectifs. La plupart du temps, des espaces sont mis à disposition pour 70%. Ce taux va probablement baisser. Néanmoins, nous sommes confiants.

Cela surprend, car ce phénomène pourrait entraîner un excédent d'espaces de bureaux.

Nous ne sommes pas de cet avis. En effet, le coronavirus nous a appris qu'il est «sain» de maintenir une certaine distance les uns par rapport aux autres. Nous pensons qu'à l'avenir, les locataires calculeront qu'une proportion plus élevée de leurs collaborateurs sera en télétravail. Cependant, en même temps, le besoin d'espace dans les bureaux va augmenter, étant donné que les postes de travail y seront désormais physiquement plus éloignés les uns des autres. Ainsi, ces deux effets de la crise se neutralisent mutuellement. Nous l'observons déjà: des locataires nous font part de leurs besoins accrus en termes de surface.

Comment envisagez-vous la situation économique générale de la Suisse pour 2021 et au-delà?

C'est difficile à dire. D'après le SECO, l'effondrement de l'économie n'est pas tout à fait aussi fort que supposé initialement. D'un autre côté, ce n'est qu'au deuxième semestre 2020, puis en 2021, que nous verrons les séquelles laissées par la crise du coronavirus. Cependant, je pense que nous nous en sortirons bien. La Suisse a toujours été et est encore considérée comme un refuge dans les périodes extraordinaires. La manière dont nous avons géré la crise du coronavirus jusqu'à présent est également caractéristique de notre pays. L'attrait de la place éco-

nomique suisse est vraisemblablement encore très fort.

Le marché est bouleversé et les entreprises ont besoin de trésorerie.

Y a-t-il déjà des affaires intéressantes?

Nous nous attendons à ce que les premiers biens intéressants arrivent sur le marché au deuxième semestre 2020.

Comment se développent vos projets en construction?

Jusqu'à présent, bien. Sur deux projets, des retards sont survenus car des concepts de sécurité devaient être garantis sur les chantiers. Cependant, étant donné que nous étions en avance dans la construction sur ces chantiers, nous sommes désormais dans les temps.

Allez-vous reporter les projets et suivre une croissance plus lente?

Pas nécessairement. Pour nos projets, nous fixons le principe d'une limite de 50% de location anticipée. Lorsque celle-ci est atteinte, nous donnons le feu vert à la mise en œuvre. Par ailleurs, nous voyons un bon potentiel pour notre croissance dans les mandats de gestion d'actifs pour des clients tiers.

«En chinois, le mot crise est composé de deux caractères: l'un des deux signifie danger et l'autre, opportunité.»

Avec la crise du coronavirus, la protection de l'environnement a été reléguée au second plan. Où en êtes-vous en ce qui concerne les objectifs en matière de CO₂?

L'environnement ne se porte pas vraiment mieux après la crise du coronavirus. A ce niveau, la protection de l'environnement devrait continuer à occuper une place centrale pour tous. Nous avons un plan de réduction des émissions ambitieux qui, au minimum, correspond aux objectifs de la Confédération concernant l'environnement et le CO₂, et va parfois même plus loin. Nous voulons investir environ CHF 650 mios d'ici 2050 dans notre portefeuille pour atteindre les objectifs fixés.

Vous avez vendu Tertianum et affichez ainsi un bénéfice élevé pour 2020.

Comment se profilent 2021 et les années suivantes?

Nous pourrions compenser la perte du produit de Tertianum dans les années à venir par notre croissance dans les projets et les mandats de gestion d'actifs.

En résumé, peut-on dire que vous portez un regard confiant sur l'avenir?

En chinois, le mot crise est composé de deux caractères: l'un des deux signifie danger et l'autre, opportunité. Je choisis le second et suis donc confiant, oui.





Une grande réussite

Swiss Prime Site a été créée en 1999. L'entreprise est la plus grande société d'investissement immobilier de Suisse cotée, qui détient un portefeuille d'immeubles valant actuellement 11.9 milliards CHF.

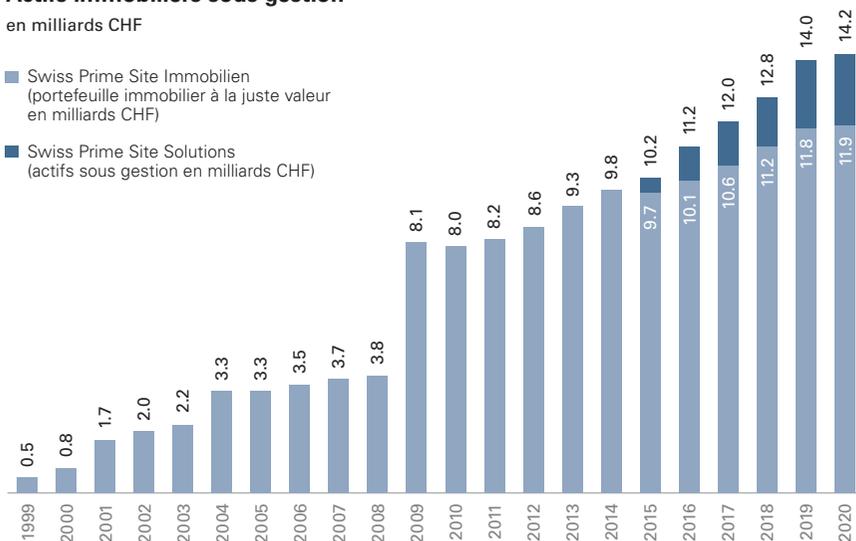
Par des acquisitions, des développements, des réaffectations et une forte concentration sur d'excellents emplacements, Swiss Prime Site n'a cessé d'agrandir son portefeuille. L'acquisition de Maag Holding (2004) a compté jusqu'à aujourd'hui parmi les achats les plus importants. Il a permis d'y construire la Prime Tower et les bâtiments qui l'entourent. L'acquisition de Jelmoli (2009) a doublé la valeur du parc immobilier. De

surcroît, des développements importants comme SkyKey à Zurich et EspacePost à Berne ou des réaffectations d'anciens immeubles de bureaux (par exemple Motel One à Zurich) ont ajouté de la croissance et de la valeur. En collaboration avec Swiss Prime Site Solutions (gestion de fortune pour compte de tiers), Swiss Prime Site gère un patrimoine immobilier de 14.2 milliards CHF (le 30 juin 2020).

Actifs immobiliers sous gestion

en milliards CHF

- Swiss Prime Site Immobilien
(portefeuille immobilier à la juste valeur en milliards CHF)
- Swiss Prime Site Solutions
(actifs sous gestion en milliards CHF)





Prime Tower, Zurich



Jelmoli, Zurich



SkyKey, Zurich



Motel One, Zurich



Opus, Zoug



Messeturm, Bâle



EspacePost, Berne



Rue du Rhône 48-50, Genève



Place du Molard 2-4, Genève

Conseil d'administration



Ton Büchner

Président

Membre depuis le 24 mars 2020³



Mario F. Seris

Vice-président

Membre depuis le 27 avril 2005³



Barbara Frei-Spreiter

Membre depuis

le 27 mars 2018²



Thomas Studhalter

Membre depuis

le 27 mars 2018¹



Christopher M. Chambers

Membre depuis

le 22 octobre 2009^{1,2}



Rudolf Huber

Membre depuis

le 29 avril 2002¹



Gabrielle Nater-Bass

Membre depuis le 26 mars 2019²

¹ Comité d'audit

² Comité de nomination et de rémunération

³ Comité des placements

Le Conseil d'administration de Swiss Prime Site est composé de personnalités de l'économie suisse. Les nombreuses années d'expérience de chacun de ses membres dans divers domaines conduisent à une orientation équilibrée et à long terme de ce collège.

Direction du Groupe



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

La Direction du Groupe Swiss Prime Site est composée des directeurs des sociétés du Groupe Swiss Prime Site Immobilien, Wincasa et Jelmoli ainsi que du CEO et du CFO du Groupe.



Stratégie

Investissements et concentration

Les objectifs du Groupe Swiss Prime Site sont une croissance constante et une progression durable de la profitabilité. Pour ce faire, il procède à des investissements importants dans l'immobilier, son cœur de métier. Il s'agit d'immeubles de premier ordre situés en Suisse et dégagant des rendements attrayants. Actuellement, avec une part de 43%, Zurich est la principale région stratégique du portefeuille, dont la valeur totalise 11.9 milliards CHF. En outre, l'Arc lémanique est en forte croissance. Swiss Prime Site se concentre sur des surfaces et espaces destinés à une utilisation commerciale. En s'appuyant sur son propre savoir-faire, le Groupe développe, repositionne ou modernise durablement des immeubles ou des sites entiers.

Diversification des revenus et synergies

Avec Wincasa, Jelmoli et Swiss Prime Site Solutions, Swiss Prime Site dispose de sociétés attractives. Celles-ci fournissent des services très demandés tant dans l'environnement du cœur de métier immobilier du Groupe qu'à des clients externes sur le marché. Les objectifs sont d'accroître nettement les contributions au chiffre d'affaires et au résultat d'exploitation ainsi que les synergies au sein du Groupe et de chacune de ses sociétés.

Innovation et durabilité

Société immobilière cotée la plus grande de Suisse, Swiss Prime Site veut être le leader de l'innovation. Dans ce but, l'entreprise a créé au sein du Groupe et de chacune de ses sociétés des unités spécialisées qui s'occupent exclusivement de technologies, méthodes et processus innovants. L'objectif est d'armer le Groupe, à une époque de transformations disruptives, pour qu'il puisse relever les défis futurs et répondre aux changements des marchés. Outre l'innovation et la numérisation, la durabilité figure aussi parmi les facteurs clés. Dans tous les domaines, une gestion sciemment durable assure la pérennité et le succès de l'entreprise.

Objectifs

<5%

Taux de vacance

~45%

Taux des capitaux propres

6-8%

Rendement des capitaux propres

Modèle d'affaires

De simple espace à espace de vie

Le développement de projets, leur réalisation, la gérance ainsi que l'utilisation d'immeubles en propre ou par des tiers constituent le cœur de métier de Swiss Prime Site. Ses objectifs sont une création durable de valeur et le développement du portefeuille immobilier. Des projets intégrant les normes les plus élevées développent des immeubles et des sites entiers, afin de répondre aux besoins actuels et futurs du marché. Swiss Prime Site finance ces projets et les fait réaliser par des partenaires. Après leur achèvement, ces immeubles et sites sont commercialisés, gérés et remis à leurs locataires. A la fin de leur cycle de vie, ceux-là font l'objet d'un nouveau développement ou d'une réaffectation pour démarrer un nouveau cycle.

Au sein de la chaîne de valeur, le portefeuille est complété par des achats et optimisé par des ventes. Tandis qu'autour du modèle d'affaires, des procédures de haut niveau veillent à développer les connaissances dans l'entreprise ainsi qu'à assurer l'accès au marché et aux ressources. De surcroît, la commercialisation et l'image de marque ainsi qu'une architecture informatique moderne et la formation continue des collaborateurs soutiennent le concept de «simple espace à espace de vie».

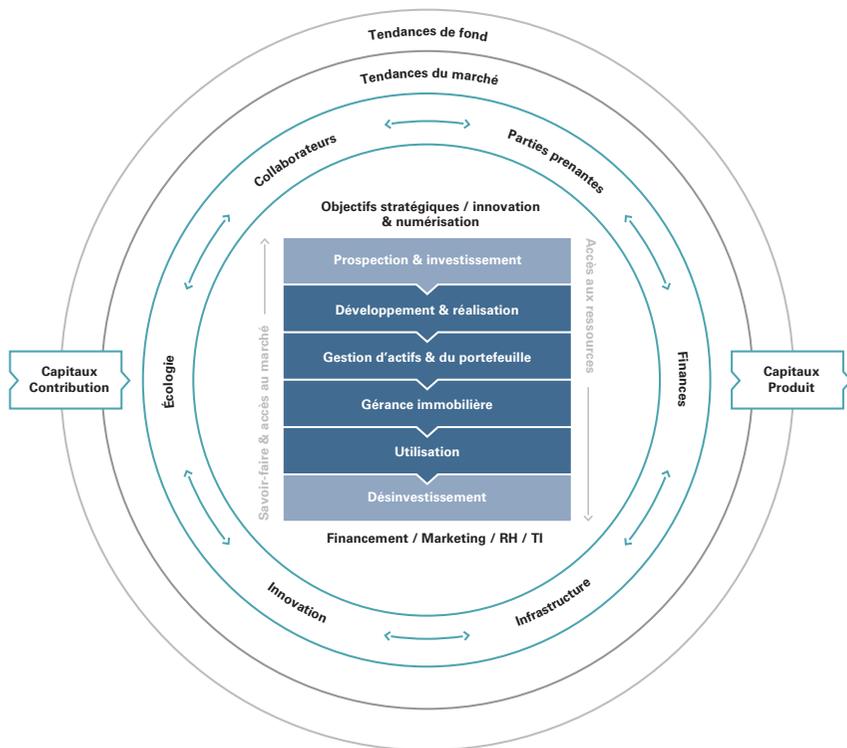
Espaces répondant durablement aux besoins

Au niveau suprême, celui de la société civile, il s'agit d'appréhender les principales impulsions, qui ont une influence déterminante sur le modèle d'affaires. Des tendances de fond, comme la numérisation, l'évolution démographique ou l'immigration peuvent amener des extensions ou des modifications de la chaîne de valeur. Les tendances du marché, telles que la revitalisation de friches industrielles ou des variations de taux d'intérêt, font partie des autres facteurs d'influence.

Intégration verticale des sociétés du Groupe

Les sociétés du Groupe, Swiss Prime Site Immobilien, Wincasa, Jelmoli et Swiss Prime Site Solutions, forment les éléments et la base du modèle d'affaires intégré du Groupe Swiss Prime Site. Par le biais d'acquisitions, de développements, de réalisations, de financement et, si nécessaire, de ventes, Swiss Prime Site Immobilien étend et optimise activement le portefeuille d'immeubles dont la valeur s'élève à 11.9 milliards CHF. En acquérant, gérant, commercialisant et vendant des immeubles, Wincasa contribue, à tous les échelons de la création de valeur, à renforcer un maillon de la chaîne. Jelmoli, grand magasin haut de gamme, utilise des immeubles en portefeuille, aidant ainsi à renforcer le modèle d'affaires.

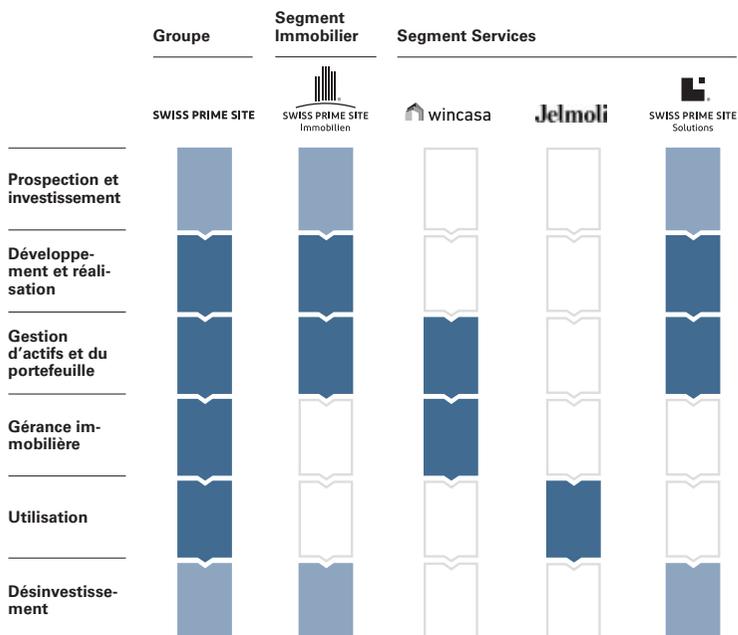
Modèle d'affaires Swiss Prime Site



Gérant d'actifs, Swiss Prime Site Solutions offre, depuis 2017, à des tiers des prestations de services immobiliers de base, tels que: acquisition, développement, réalisation, financement et vente.

Les processus de création de valeur des sociétés du Groupe ne sont sciemment pas totalement centralisés et génèrent, au-delà des parties intégrantes du modèle d'affaires, des apports importants au succès à long terme du Groupe.

Sociétés du Groupe



Swiss Prime Site est un groupe principalement actif dans le secteur de l'immobilier (Swiss Prime Site Immobilien). En outre, Swiss Prime Site est active dans des services proches de l'immobilier, à savoir les services immobiliers (Wincasa), le commerce de détail (Jelmoli) et la gestion de fortune (Swiss Prime Site Solutions).

La vente du cadre de vie des seniors (Tertianum) a été réalisée le 28 février 2020. 15 établissements médico-sociaux, des résidences et quatre projets détenus par Swiss Prime Site Immobilien restent la propriété du groupe Swiss Prime Site.



Swiss Prime Site Immobilien

Les investissements dans des immeubles situés à des emplacements de premier ordre sont au cœur du métier de cette société. Ces immeubles sont utilisés principalement par des locataires commerciaux. Un autre pilier de l'activité principale est la conversion, le développement et la modernisation de site entiers.

219.9

Produit des locations immobilières en mios CHF

11.9

Portefeuille immobilier en mrd CHF



Wincasa

Wincasa est le prestataire de services immobiliers intégrés, leader de Suisse. Son portefeuille de services novateurs englobe la totalité du cycle de vie des immeubles. Les actifs sous gestion s'élevèrent à 71.2 milliards CHF. Wincasa est considéré comme le premier entrant de la branche immobilière dans le domaine de la numérisation.

58.6

Produit des services immobiliers en mios CHF

71.2

Actifs sous gestion en mrd CHF

Jelmoli

Jelmoli

Jelmoli à Zurich est le leader des grands magasins haut de gamme et réalise un chiffre d'affaires total (y compris shop-in-shop) de 76 millions CHF. Environ 40% de la surface de vente de 23800 m² sont occupés par des shops-in-shop dont les chiffres d'affaires sont réalisés par des tiers, tandis que le reste est exploité par Jelmoli même. A partir de l'automne 2020, un nouveau site sera construit dans «The Circle» à l'aéroport de Zurich.

43.6

Produit de Retail en
mios CHF

23 800

Surface de vente
en m²



Swiss Prime Site Solutions

Swiss Prime Site Solutions est un gérant d'actifs focalisé sur le secteur immobilier. Celui-là développe des services et des produits de placement sur mesure pour des clients tiers. Son objectif est de dégager des revenus solides et attrayants à faible risque, indépendamment de l'environnement des rendements.

4.8

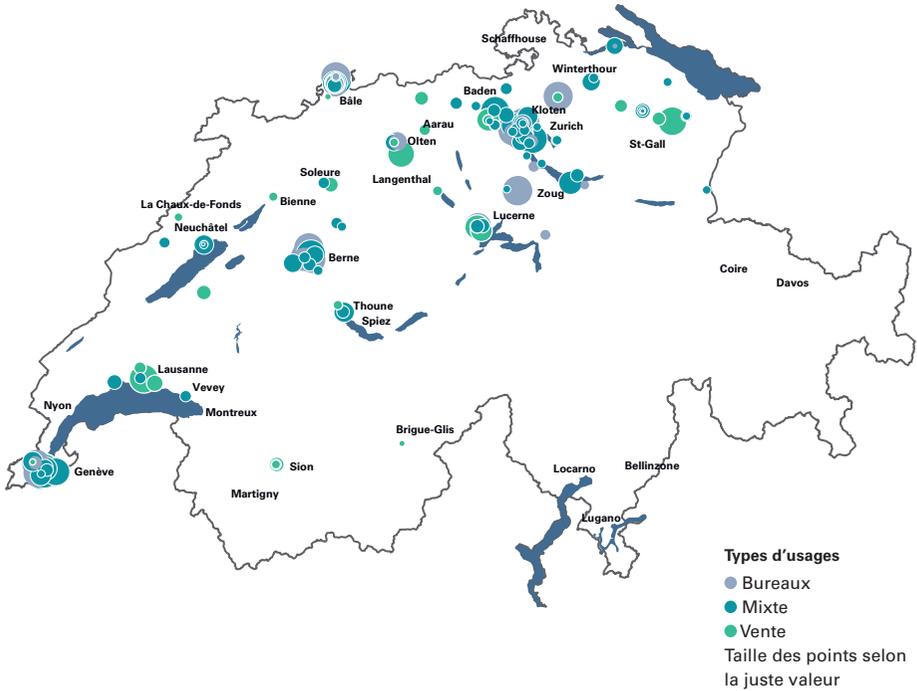
Produit de la
gestion d'actifs
en mios CHF

2.3

Actifs sous gestion
en mrds CHF



Portefeuille immobilier



Développement et croissance

En créant Swiss Prime Site en 1999, la caisse de pension Credit Suisse, celle de Siemens et Winterthur Vie (aujourd'hui AXA) ont jeté les bases du portefeuille immobilier actuel. Grâce à des acquisitions et à des développements propres importants, la valeur des immeubles a augmenté en moins de dix ans à quelque 3.8 milliards CHF (en 2008). En 2009, la reprise des immeubles de Jelmoli a plus

que doublé le portefeuille. D'autres projets majeurs et acquisitions (2013: immeubles de Tertianum) ont relevé considérablement le niveau de la qualité et la taille du portefeuille. A la mi-2020, la valeur vénale des immeubles appartenant à Swiss Prime Site a atteint 11.9 milliards CHF.

Répartition géographique

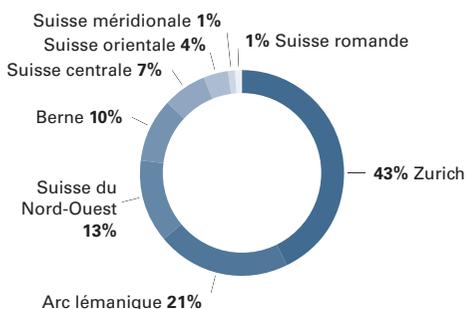
Les immeubles de Swiss Prime Site présentent tous sans exception une grande qualité en termes de bâtiment et d'emplacement. Par rapport à l'ensemble du marché, environ 80% des immeubles du Groupe se situent, selon Wüest Partner, dans le quadrant regroupant les bâtiments affichant la qualité la plus haute. La majorité des immeubles (77%) se situe en Suisse alémanique où, avec 43%, le canton et en particulier la ville de Zurich prédominent. Avec une part de 21%, l'Arc lémanique est une autre région cible.

Affectation

Swiss Prime Site a axé son portefeuille d'immeubles de qualité, admirablement situés et de valeur stable, principalement sur des entreprises commerciales et des prestataires de services. C'est ainsi que sur les 1.6 million de m² de surfaces locatives, 45% sont occupés par des bureaux et 26% par des commerces de détail. Le profil des échéances du portefeuille est à long terme, ce qui renforce son attractivité. Quelque 20% des revenus locatifs nets sont engendrés par des baux d'une durée de dix ans ou plus, tandis que 35% d'entre eux échoient après quatre à neuf ans et peuvent ensuite faire l'objet d'une relocation.

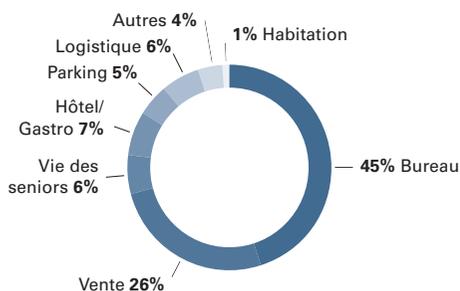
Portefeuille par régions

Base: juste valeur au 30.06.2020



Portefeuille par types d'usages¹

Base: produit locatif net au 30.06.2020



¹ Segment Immobilier

Réserve de projets

Développement et projets

Une force de Swiss Prime Site Immobilien est sa capacité à développer ses propres projets, ce qui lui permet d'agir sans se préoccuper des cycles du marché, dont l'entreprise n'est pas du tout dépendante.

Le développement de projets s'inscrit dans les objectifs stratégiques du Groupe consistant à accroître la croissance organique et la rentabilité de l'entreprise. Les produits des projets achevés se traduisent par des gains d'évaluation, une hausse des revenus locatifs et des gains issus des ventes. Les nouveaux projets développés par Swiss Prime Site Immobilien affichent en général des rendements nets supérieurs à la moyenne tant du marché que du portefeuille existant.

Le volume des investissements de la réserve de projets de Swiss Prime Site Immobilien s'élevait à environ 2 milliards CHF à la mi-2020.

Projets en construction

Les projets en construction englobent un volume d'investissement (terrains inclus) de quelque 760 millions CHF. En 2020, six projets sont en chantier. Le montant le plus important a été investi dans le grand ensemble Espace Tourbillon à Plan-les-Quates. Peu après le début du chantier, soit au second semestre 2017, deux bâtiments sur cinq ont déjà pu être vendus. Deux autres bâtiments sont en vente,

dont l'un est disponible à la vente en lots PPE. Les projets en construction présentent en moyenne un rendement net supérieur à la moyenne actuelle du portefeuille.

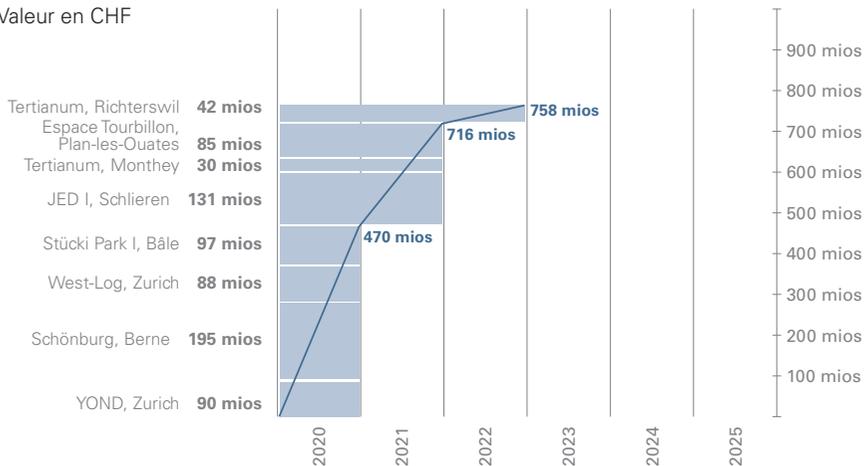
Projets à l'étude des plans

À la mi-2020, les projets au stade de l'étude des plans représentaient un volume d'investissements d'environ 940 millions CHF (terrains inclus). Avec un investissement de quelque 290 millions CHF, le plus gros projet est celui d'Alto Pont-Rouge à Lancy. En raison de son affectation et de son emplacement, ce projet est d'une grande importance pour la région de Genève, car il constituera un pôle économique et un nœud de circulation supplémentaires pour la ville. Quatre autres projets sont à l'étude des plans ou respectivement déjà en construction: il s'agit de nouveaux établissements médico-sociaux (Monthey, Richterswil et Olten) et une résidence (Paradiso) pour Tertianum.

Swiss Prime Site Immobilien dispose en outre de réserves de terrain et de réserves de construction considérables dans le portefeuille existant.

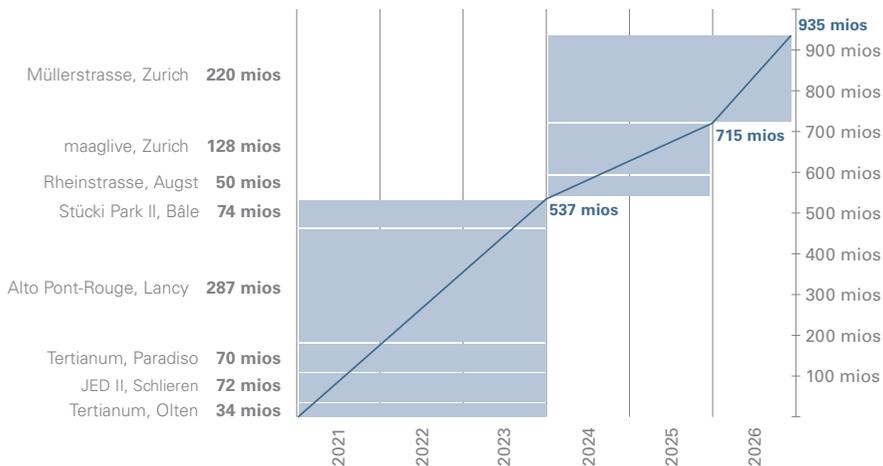
Projets en construction

Valeur en CHF



Projets à l'étude des plans

Valeur en CHF



Espace Tourbillon, Plan-les-Ouates

Cet ensemble se compose de cinq bâtiments comprenant chacun sept étages supérieurs et trois sous-sols ainsi qu'une propre zone logistique intégrée. Les futurs locataires disposeront de surfaces modulables et ultramodernes. La construction sera réalisée en une seule étape qui s'achèvera en 2021. Espace Tourbillon offrira une surface de 95 000 m² au total et 4 000 postes de travail supplémentaires à une région genevoise en plein essor. Deux des bâtiments ont été cédés, à fin 2017, à la Fondation Hans Wilsdorf à laquelle ils seront remis complètement aménagés clé en main en 2021. Deux autres bâtiments sont en vente, dont l'un est disponible à la vente en lots PPE.

www.espacetourbillon.ch

Réalisation	2017 – 2021
Investissement terrain compris	85 millions CHF
Surface locative	24 600 m ²
Recettes locatives	7.2 millions CHF
Rendement brut (au coût)	8.4%
Rendement net (au coût)	7.1%



JED I, Schlieren

Par le biais d'une réaffectation et d'un développement, il est possible de transformer des friches industrielles en immeubles de grande valeur et intéressants pour la société civile, présentant de multiples possibilités d'affectation. L'ancien centre d'impression sera sensiblement revalorisé d'ici à 2021 sous le nom de JED – Join. Explore. Dare. Ce site desservi de manière optimale se positionnera à long terme comme un centre d'innovation, d'entrepreneuriat, de transfert des connaissances et comme monde du travail attrayant. Avec Zühlke, Halter et Buzz Entertainment, des sociétés de services bien connues ont été acquises en tant que locataires à long terme du bâtiment existant.

Réalisation (phase 1)	2018–2021
Investissement terrain compris	131 millions CHF
Surface locative	24 200 m ²
Recettes locatives	6.6 millions CHF
Rendement brut (au coût)	5.0%
Rendement net (au coût)	4.5%

www.jed.swiss



JED II, Schlieren



Sur la réserve foncière de l'ancien centre d'impression de la NZZ, un nouveau bâtiment innovant basé sur le concept 2226 du professeur Dietmar Eberle sera construit d'ici à 2023. L'immeuble de bureaux sera construit en construction solide et ne nécessitera pas de chauffage, de ventilation, de climatisation ou d'alimentation en énergie externe. L'objectif est de maintenir la température à l'intérieur du bâtiment entre 22 et 26 degrés Celsius (2226). Les coûts d'entretien et d'exploitation sont de 50% seulement par rapport aux biens immobiliers classiques. Au rez-de-chaussée et aux quatre étages supérieurs, environ 15 000 m² sont disponibles à la location, offrant ainsi de grandes surfaces communicantes.

www.jed.swiss

Réalisation (phase 2)	2021–2023
Investissement terrain compris	72 millions CHF
Surface locative	14 700 m ²
Recettes locatives	4.4 millions CHF
Rendement brut (au coût)	6.1%
Rendement net (au coût)	5.6%



Stücki Park, Bâle

Le Stücki Park sera considérablement agrandi pour le rendre attrayant et pérenne. L'extension des surfaces existantes de laboratoires et de bureaux se fera en deux étapes. La première étape est déjà louée à 50% à Lonza. Quatre bâtiments additionnels doubleront la surface locative à plus de 60 000 m². Ces surfaces supplémentaires répondront aux besoins de la région en termes de bureaux et de laboratoires, créant de l'espace pour 1 700 postes de travail additionnels. Cette évolution constitue un élément majeur pour la réussite et la durabilité du site tout entier, qui unifiera innovation, aventure, bien-être, santé, recherche et achats dans un concept global.

www.stueckipark.ch

Réalisation	2018–2023
Investissement terrain compris	171 millions CHF
Surface locative	33 600 m ²
Recettes locatives	10.3 millions CHF
Rendement brut (au coût)	6.0%
Rendement net (au coût)	5.5%

West-Log, Zurich

Un centre logistique avec des bureaux aux étages supérieurs est en cours de construction à quelques pas de la gare de Zurich-Altstetten et avec des liaisons avec l'auto-route A1. Grâce à sa situation géographique optimale, le bâtiment permet au locataire pilier Electro-Materiel SA de distribuer rapidement et à moindre coût des marchandises dans la ville de Zurich et ses environs. Avec le bâtiment West-Log, Swiss Prime Site Immobilien répond au marché croissant de la logistique urbaine, qui devient de plus en plus important à l'ère de l'e-commerce.

Réalisation	2018–2020
Investissement terrain compris	88 millions CHF
Surface locative	17 600 m ²
Recettes locatives	3.2 millions CHF
Rendement brut (au coût)	3.6%
Rendement net (au coût)	3.3%

www.west-log.ch



Alto Pont-Rouge, Lancy



Un immeuble moderne destiné à abriter des prestataires de services sera construit, entre 2021 et 2023, sur la parcelle Esplanade 4 dans la zone de développement urbain Esplanade de Pont-Rouge, à proximité immédiate de la gare de Lancy à Genève. Cet immeuble comprendra 15 niveaux supérieurs offrant environ 35 000 m² de surfaces innovantes et flexibles. La gare de Lancy-Pont-Rouge est la première grande étape de la zone de développement Praille-Acacias-Vernets (PAV) à Genève, qui verra la construction d'un nouveau quartier sur une superficie de 230 hectares. Inaugurée en décembre 2017, cette nouvelle gare marque le début de l'aménagement du PAV. Ce projet permettra de développer un centre urbain dans une ancienne zone industrielle.

Réalisation	2021 – 2023
Investissement terrain compris	287 millions CHF
Surface locative	31 100 m ²
Recettes locatives	14.7 millions CHF
Rendement brut (au coût)	5.1 %
Rendement net (au coût)	4.5 %

Nos forces en un coup d'œil



Modèle d'affaires durable

Swiss Prime Site investit dans des biens-fonds, des immeubles et des lieux de premier ordre. Ce cœur de métier de l'entreprise s'étend à la réaffectation et au développement de sites entiers. Intégrées verticalement dans le Groupe, des sociétés connexes à l'immobilier complètent son cœur de métier, en apportant une plus-value intéressante.



Emplacements de premier ordre

Au nombre de 185 actuellement, les bâtiments de qualité comprennent des immeubles très bien situés de valeur stable et dont la valeur de marché totalise 11.9 milliards CHF. L'entreprise se focalise sur les surfaces de bureaux et de vente. Le taux de vacance est de 5.4%.



Action très liquide

Avec une capitalisation boursière de 6.7 milliards CHF, Swiss Prime Site est la plus grande société immobilière cotée de Suisse. Les quelque 76 millions d'actions nominatives sont en main d'un actionariat très dispersé (free float) et présentent une liquidité élevée à la SIX Swiss Exchange.



Financement stable

Le financement stable de l'entreprise est assuré par des capitaux de tiers et des capitaux propres. Le taux des capitaux propres s'élève à 46.0%. Différents instruments équilibrés, tels qu'hypothèques, emprunts et prêts, composent les capitaux de tiers. Le taux de nantissement s'élève à 45.1%.



Forte rentabilité et croissance

Le portefeuille enregistre un rendement net attractif de 3.3%. En termes de rendement des capitaux propres (ROE), Swiss Prime Site atteint un taux de 9.6%. La réserve de projets pour les prochaines années s'élève à plus de 20, pour un investissement total de 2 milliards CHF.



Politique de distribution équilibrée

Le Conseil d'administration applique une politique de distribution attrayante et favorable aux investisseurs. Actuellement, environ 80% du résultat hors réévaluations et impôts différés sont rétrocédés aux actionnaires.

Notre action

L'action Swiss Prime Site AG a enregistré, le 30 juin 2020, un cours de clôture de CHF 87.60. Distribution le 1^{er} avril 2020 de CHF 3.80 par action comprise, la performance (Total Return) du 1^{er} semestre 2020 s'est élevée à -18.6%. Cette performance est inférieure à celle du secteur (REAL: -11.9%) et à celle du marché suisse des actions (SPI: -3.1%).

Au 1^{er} semestre 2020, l'action a oscillé entre son plus haut à CHF 123.70 le 19 février et son plus bas à CHF 86.60 le 6 avril. Le volume de négoce s'est élevé en moyenne à 32 millions CHF par jour.

Depuis l'entrée en Bourse, la performance moyenne annuelle (Total Return) de l'action Swiss Prime Site a atteint +7.6%, surpassant ainsi nettement aussi bien la performance du secteur (REAL: +6.6%) que celle de l'ensemble du marché (SPI: +4.5%).



Source: Thomson Datastream

Politique d'information

25 février 2021

Rapport annuel 2020
et conférence de presse de bilan

23 mars 2021

Assemblée générale
Exercice 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

Ce rapport est également publié en allemand et en anglais.
Seule la version originale en allemand fait foi.

Responsabilité générale | Rédaction

Swiss Prime Site AG
Frohburgstrasse 1
CH-4601 Olten
info@sps.swiss
www.sps.swiss

Design | Réalisation

Linkgroup AG, Zurich

Traduction

Supertext AG, Zurich

Illustrations

Swiss Prime Site AG, Olten

Photo de couverture

Schönburg, Viktoriastrasse 21, Berne





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 | www.sps.swiss