

PRIMETIMES

EXPERIMENTE VERMEIDEN

Bewegung im
regulatorischen Umfeld

S. 5

WIN-WIN MIT WINCASA

Am Puls des
Detailhandels

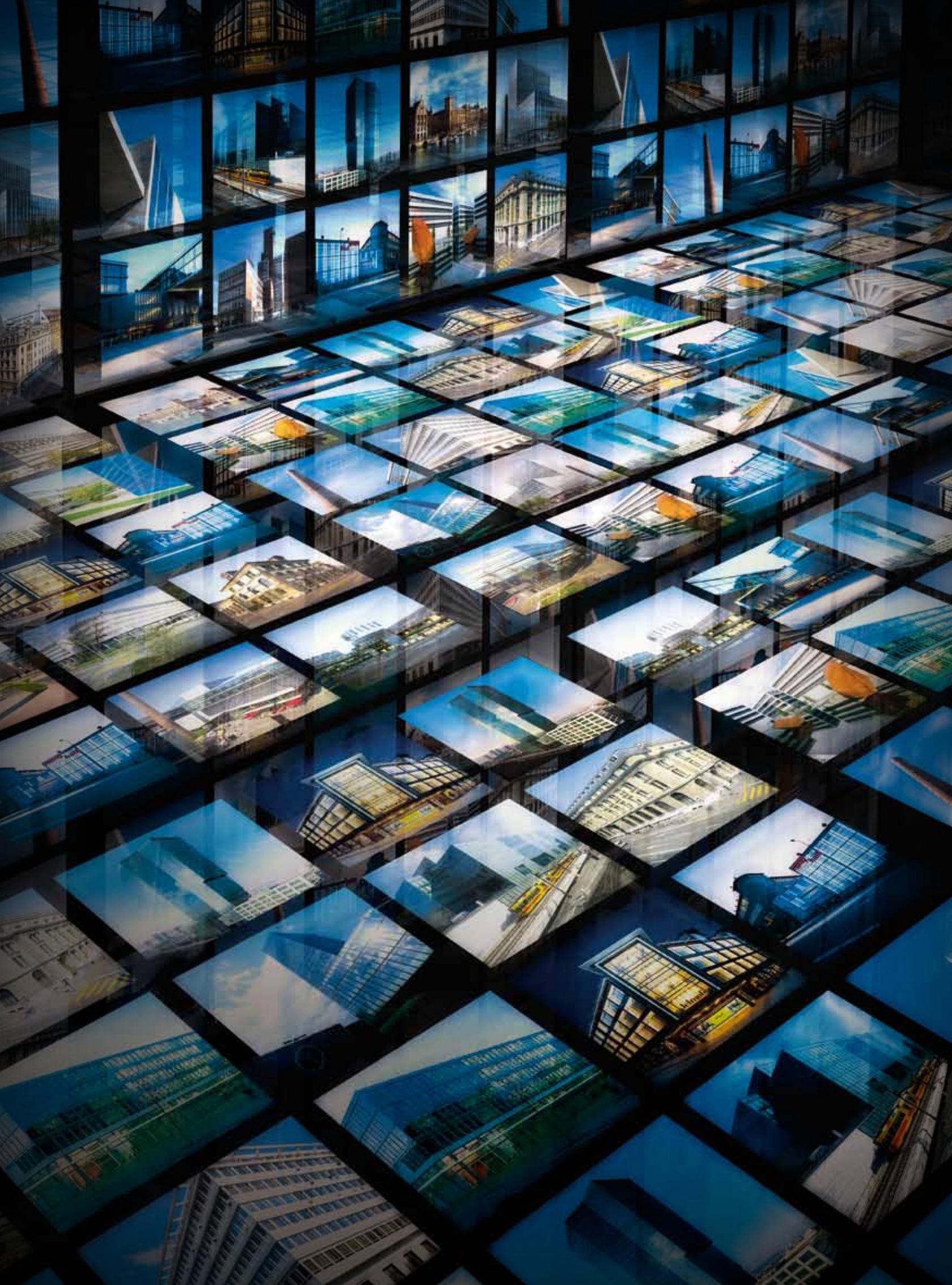
S. 17

BERICHT ZUM 1. HALBJAHR 2014

Die wichtigsten Daten
und Fakten

S. 32





EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser

Die Preise für Büromieten und Büroobjekte sind da und dort ins Rutschen geraten. Die Masseneinwanderungsinitiative könnte die Zuwanderung und damit die Nachfrage nach Wohnflächen und das Kaufpotenzial im Detailhandel begrenzen. Und das regulatorische Korsett wird immer enger. Sind die guten Tage der schweizerischen Immobilienanlagen gezählt?

Die Antwort aus der Sicht von Swiss Prime Site ist einfach: Immobilienanlagen bleiben interessant, aber die Fähigkeit, Marktentwicklungen zu antizipieren, wird noch wichtiger. Dazu braucht es ein aktives Portfoliomanagement, wie wir es seit der Gründung der Gesellschaft betreiben. Es setzt auf Neubauprojekte mit einem hohen Vorvermietungsstand, auf Sanierungen und Revitalisierungen von Bestandesimmobilien sowie auf den frühzeitigen Verkauf nicht mehr strategiekonformer Liegenschaften. Vor allem aber muss man bereit sein, neue Wege zu gehen.

In dieser Ausgabe der Prime Times zeigen mehrere Beispiele, was wir darunter verstehen. Ich verweise etwa auf die Vitadomo-Anlagen unseres neuen Segments Leben und Wohnen im Alter. Es handelt sich um ein innovatives Geschäftsmodell der Tertianum-Gruppe, das älteren Menschen ein selbstständiges Wohnen mit bedarfsweise abrufbaren Pflegeleistungen ermöglicht.

Ein Referenzprojekt für eine kreative Umsetzung realisieren wir mit dem Umbau des Bürokomplexes an der Brandschenkestrasse in der Zürcher Innenstadt zum Motel One Zürich mit 380 Zimmern. Die Partnerschaft mit dem deutschen

Hotelbetreiber sichert die langfristige Vermietung von rund 13 000 m² Flächen, die bisher als Büros genutzt wurden. Seit Juni 2014 befindet sich auf unseren Mietflächen zudem die grösste Kinoleinwand der Schweiz. Sie gehört zum Multiplexkino La Praille in Grand-Lancy, das wir auf dem Dach des Einkaufszentrums errichtet und langfristig an die Arena Cinemas AG vermietet haben.

Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Entwicklungen und hohe Innovationsfähigkeit demonstriert auch das Center Management unserer Tochtergesellschaft Wincasa. Es verfügt unter anderem über ein eindrückliches Know-how, um schweizerische Shoppingcenter bei anstehenden Revitalisierungen zu unterstützen.

Last, but not least, empfehle ich Ihnen die Lektüre der Prime Times natürlich auch, um sich über die Entwicklung von Swiss Prime Site in den ersten sechs Monaten 2014 zu informieren. Trotz einiger negativer Schlagzeilen zum Immobilienmarkt in diversen Medien und der Skepsis verschiedener Marktbeobachter kann Swiss Prime Site für das erste Halbjahr erneut ein gutes Resultat ausweisen.

Ich freue mich, wenn Sie die Prime Times nutzen, um mehr über unseren Konzern zu erfahren, und wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

MARKUS GRAF
 CEO der Swiss Prime Site AG



• **TITELBILD**
 • SkyKey, Zürich:
 • Das neue Hochhaus im Portfolio
 • von Swiss Prime Site ist nun
 • fertiggestellt.

• **IMPRESSUM**
 • Swiss Prime Site AG
 • Frohburgstrasse 1
 • CH-4601 Olten

• Telefon +41 58 317 17 17 info@swiss-prime-site.ch
 • Telefax +41 58 317 17 10 www.swiss-prime-site.ch



01

- BACKGROUND -

Der schweizerische Immobilienmarkt sieht sich mit diversen politischen und regulatorischen Massnahmen konfrontiert. Weitere Eingriffe könnten die Attraktivität des Investitionsstandorts Schweiz beeinträchtigen.

S. 4



02

- IMMOBILIENMARKT -

Seit Jahren wird eine Blase herbeigeredet. Sie ist immer noch nicht in Sicht.

S. 8



03

- INTERVIEW -

Selbstständig wohnen, Pflegeleistungen nach Bedarf abrufen – so funktioniert Vitadomo. Geschäftsführerin Marianne Häuptli erklärt das innovative Konzept.

S. 12



05

- LIFESTYLE -

Das Clouds im Prime Tower ist viel mehr als ein Restaurant. Vor allem ist es immer anders. Und garantiert auf der Höhe.

S. 20



06

- OBJEKTE UND PROJEKTE -

Auch ein Immobilienportfolio ist einem steten Wandel ausgesetzt und muss deshalb flexibel bewirtschaftet werden.

S. 22

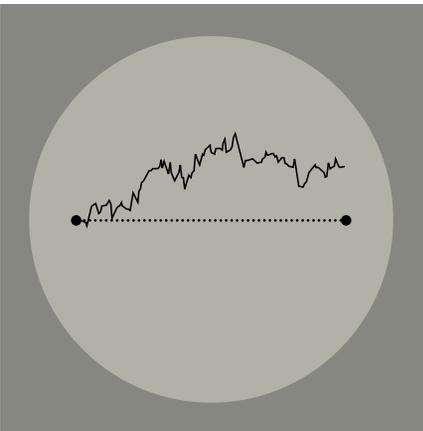


04

- FOKUS -

Näher am Markt geht nicht. Das Center Management von Wincasa ist für rund 70 Einkaufszentren und Retailobjekte verantwortlich.

S. 16



%

- REPORTING -

Auszug aus dem Halbjahresbericht per 30. Juni 2014.

S. 31

INHALT

EDITORIAL 1

01 BACKGROUND

Experimente vermeiden 5
Interview mit CEO Markus Graf – «Richtige Prioritäten setzen» ... 6

02 IMMOBILIENMARKT

Langsame Anpassung an neues Gleichgewicht 9

03 INTERVIEW

Vitadomo – Mehr Autonomie für ältere Menschen –
Interview mit Geschäftsführerin Marianne Häuptli 13

04 FOKUS

Win-win mit Wincasa –
Gespräch mit Philipp Schoch, Wincasa AG 17

05 LIFESTYLE

Vom Urban Breakfast zum After-Work-Apéro 21

06 OBJEKTE UND PROJEKTE

Flexibilität ist die halbe Miete 23
Interview mit Joachim Masur, CEO Zurich Switzerland 27

SHORT MESSAGES

Martin Gut für Investor Relations 30
«Shadow Sour» auf höchstem Niveau 30
Jelmoli lässt Wohnen & Haushalt aufleben 30

% REPORTING

Bericht zum 1. Halbjahr 2014 32
Ausgewählte Konzernzahlen 35
Portfolio 36
Aktie 37
Kontakte, Adressen 38



01

BACKGROUND

BEWEGUNG IM
REGULATORISCHEN
UMFELD

EXPERIMENTE VERMEIDEN

Der schweizerische Immobilienmarkt blieb in den vergangenen Jahren von ausgeprägten Preisschwankungen oder Preisblasen verschont. Vor diesem Hintergrund erscheinen weitere regulatorische Eingriffe unnötig und bergen eher die Gefahr in sich, dass diese die Anlageklasse Immobilien negativ beeinflussen.

Mit der Preisentwicklung in der Boomphase Ende der 90er Jahre, als deutlich höhere Wachstumsraten und eine Beschleunigung des Preiswachstums verzeichnet wurden, ist die Immobilienpreisentwicklung der letzten Jahre nicht zu vergleichen. Punktuelle Zuspitzungen können nicht von der Hand gewiesen werden, haben sich aber weitestgehend selbst reguliert. Eine Preisblasenbildung in den für Investoren wichtigen Bereichen Geschäftsliegenschaften oder Mietwohnungen ist jedoch nicht generell zu beobachten. Im Gegenteil, alle entscheidenden Indikatoren deuten auf eine sanfte Landung hin. Die leicht schwächere Entwicklung in den letzten Quartalen spricht für dieses Szenario.

· **EINE SPEKULATIONS-** ·
· **BLASE IST NICHT** ·
· **ZU BEOBACHTEN.** ·

LEX KOLLER UND WEITERE MASSNAHMEN

Trotzdem zeigen aktuelle Bewegungen im regulatorischen Umfeld auf, dass beispielsweise durch eine Ausweitung der Lex Koller in einem sich selbst regulierenden Umfeld weitere korrigierende Eingriffe vorangetrieben werden sollen. Mehrere Massnahmen wurden bereits ergriffen oder eingeleitet. Beispiele sind der antizyklische Kapitalpuffer und die erschwerte Hypothekenvergabe (höhere Eigenmittelanforderung, kürzere Amortisationsdauer). Diese Massnahmen, allgemein vom Markt als sinnvoll erachtet, beziehen sich auf den Wohnsektor und insbesondere auf Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum. Beide Massnahmen haben wesentlich zum erwarteten Szenario einer sanften Landung beigetragen. Der Sinn einer Ausweitung der Lex Koller mit dem Ziel, den Besitz betrieblich genutzter Immobilien und den Erwerb von Aktien an börsenkotierten Immobilien-



Im Parlament ist der Immobilienmarkt ein oft diskutiertes Thema.

gesellschaften sowie von Anteilen an Immobilienfonds durch Personen im Ausland zu verbieten, wird vom Markt nicht gesehen. Der Entscheid des Ständerats Anfang Juni 2014, diese beiden Motionen abzulehnen, hat in der gesamten Schweizer Wirtschaft für Beruhigung gesorgt.

AUSLÄNDISCHE INVESTOREN IN DER NEBENROLLE

Branchenexperten erachten eine Ausweitung der Lex Koller als unverhältnismässig und argumentieren, dass der Anteil ausländischer Investoren an Schweizer

Immobiliengefässen unter 10% liegt und dass diese damit eine Minorität darstellen. Kotierte Immobilität spielen bei der Preisbildung am Immobilienmarkt nur eine untergeordnete Rolle. Preisbestimmend sind vielmehr nationale private Investoren, Pensionskassen, Versicherungen und Baugenossenschaften.

Weitere regulatorische Eingriffe können dazu führen, dass die Attraktivität des Investitionsstandorts Schweiz in Mitleidenschaft gezogen wird und sie diesem schaden.

INTERVIEW MIT CEO MARKUS GRAF: „RICHTIGE PRIORITÄTEN SETZEN“



«Wir haben nationalen und internationalen Firmen viel zu bieten.»

Herr Graf, wie schätzen Sie das derzeitige Umfeld für Immobilienanlagen ein?

Im Vergleich mit anderen Anlageklassen sind börsenkotierte Immobiliengesellschaften und Immobilienfonds ein Hort der Stabilität und der Kontinuität. Immobilienaktien haben den SPI sowohl in diesem Jahr als auch in den letzten zehn Jahren geschlagen. Das Rendite-Risiko-Profil professionell geführter Immobilieninvestmentgesellschaften bleibt gut.

Verschiedene Marktbeobachter erwarten rückläufige Immobilienpreise und sinkende Renditen.

Es gibt keine Garantie für stabile oder steigende Preise und Renditen. Die Frage ist, wie man sich in einem volatilen Umfeld positioniert und welche strategischen Prioritäten man setzt. Wir sind überzeugt, dass Immobilien ihre hohe Werthaltigkeit behalten.

Swiss Prime Site diversifiziert und wächst. Wo sehen Sie die Grenzen?

Wir diversifizieren und wachsen, um die Ertragsbasis zu festigen und zu verbrei-

tern. Unsere Diversifikation erfolgt in Bereichen, die mit Immobilienanlagen in einem direkten Zusammenhang stehen. Wachstum ist nicht das Ziel unserer Strategie, sondern eine Folge davon. An erster Stelle steht die Qualität, genau gesagt, die Ertragsqualität.

„ WIR SIND ÜBERZEUGT, DASS IMMOBILIEN IHRE HOHE WERTHALTIGKEIT BEHALTEN. “

Bietet denn der schweizerische Immobilienmarkt noch genügend Wachstumsmöglichkeiten?

Ja. Allerdings verschieben sich die Gewichte. Die Zeiten der Einzonungen grosser Neubauprojekte sind vorbei. Das Wachstum im Immobiliensektor findet nach innen statt. Industrie- und Gewerbeareale werden für die Entwicklungen neuer Stadtquartiere freigegeben und umgenutzt. In bestehenden Wohnquartieren lassen sich durch Aufstockungen

und Verdichtungen neue Wohnflächen schaffen, ohne einen zusätzlichen Quadratmeter Bauland zu beanspruchen. Zudem besteht in der Schweiz ein hoher Bedarf an Sanierungen, Renovierungen und Modernisierungen von Bestandesimmobilien. Hier sind die Wachstumsmfelder der Zukunft.

Was trägt Wincasa zur Wahrnehmung der Wachstumsmöglichkeiten bei?

Wincasa ist ein Unternehmen, welches das ganze Spektrum an Immobiliendienstleistungen abdeckt. Die 670 Spezialisten sind in der Lage, Immobilien zu kaufen oder zu verkaufen, zu bauen, zu vermieten, zu bewirtschaften und zu sanieren. Dank dieser breiten Abdeckung und der gesamtschweizerischen Präsenz haben wir innerhalb des Konzerns ein Know-how, das wir in allen drei Segmenten sehr gut nutzen können.

Welche Nachricht aus dem Haus Wincasa hat Sie in letzter Zeit besonders gefreut?

Der Gewinn des Swisscom-Mandats durch Wincasa und ISS Schweiz. Wincasa wird

ab 2015 für das kaufmännische Facility Management der rund 90 Büro- und 1000 Betriebsgebäude der Swisscom verantwortlich sein. ISS Schweiz übernimmt die Aufgaben im Bereich Technik und Infrastruktur. Dass sich Wincasa in dieser Ausschreibung gegen etablierte nationale und internationale Anbieter durchgesetzt hat, bestätigt die Professionalität unserer Tochtergesellschaft und ist auch ein Vertrauensbeweis gegenüber Swiss Prime Site.

Wie hat sich die 2013 übernommene Tertianum-Gruppe entwickelt?

Die vor gut einem Jahr gekaufte Tertianum-Gruppe entwickelt sich sehr erfreulich. Ihre Liegenschaften sind ins Portfolio des Segments Immobilien integriert worden. Tertianum konzentriert sich auf das operative Geschäft und die Weiterentwicklung. Die auf ambulante Pflege spezialisierte Permed AG wurde im März 2014 mit Gewinn verkauft, weil der Fokus auf stationären Dienstleistungen liegt.

Soll der Anteil der Spezialimmobilien am Portfolio ausgebaut werden?

Wir haben uns mit der Akquisition der Tertianum-Gruppe in einem wachstumsträchtigen Segment mit einem guten Renditepotenzial etabliert. In diesem Markt möchten wir den Immobilienanteil von heute rund CHF 0.5 Mrd. auf circa CHF 1.0 Mrd. steigern.

Im Zürcher Büromarkt, dem geografisch und nutzungsmässig wichtigsten Portfoliosegment, sind grössere Umwälzungen im Gang. Rechnen Sie mit wachsenden Leerständen?

Tendenziell nehmen die Leerstände zu. Dafür sind aber zu einem grossen Teil die geänderten Standortpräferenzen grosser Gesellschaften, namentlich im Finanz- und Versicherungssektor, verantwortlich. Sie ziehen Flächen, die bisher auf mehrere Objekte verteilt waren, an

einem neuen Standort zusammen und erzielen damit beträchtliche Synergien. Dadurch werden attraktive Flächen in den Innenstädten frei. Diese Räume sind für kleinere Dienstleister, Anwälte und Ärzte sowie neue ausländische Firmen hochinteressant. Bis sie vermietet und für die Bedürfnisse der neuen Mieter eingerichtet sind, kann jedoch schon einige Zeit verstreichen.

Kann diese Entwicklung negative Einflüsse auf Swiss Prime Site haben?

Eher eine Chance. Mit dem Neubau SkyKey in Zürich Nord zum Beispiel ermöglichen wir der Zürich Versicherungsgesellschaft AG, dass die Mitarbeitenden des Hauptsitzes von Zürich Schweiz künftig unter einem Dach arbeiten können.

„DIE TERTIANUM-GRUPPE ENTWICKELT SICH SEHR ERFREULICH.“

Bei welchen Liegenschaften sind die Leerstandsrisiken in der Schweiz am höchsten?

Bei Objekten, die nicht gut erschlossen und in die Jahre gekommen sind. Prime-Immobilien, wie sie in unserem Portfolio vorherrschen, sind weniger gefährdet. In manchen Fällen profitieren wir davon, dass Mieter unattraktive Flächen aufgeben und in qualitativ bessere Liegenschaften einziehen. Das Upgrading ist in vollem Gang.

Mietwohnungen an guten urbanen Lagen sind immer noch Mangelware. Weshalb bauen Sie Büroflächen nicht zu Wohnungen um?

Dafür gibt es mehrere Gründe. Erstens müssten die Baugesetze und Zonenpläne eine solche Umnutzung zulassen. Zweitens müssen die Investitionen in einem

Rahmen sein, der eine marktgerechte Rendite zulässt. Und drittens lassen sich mit kommerziellen Flächen in der Regel höhere und erst noch indexierte Mieten erzielen. Wir glauben, dass Büroimmobilien in städtischen Agglomerationen auch in Zukunft attraktiv sein werden.

Dass Sie an den Wirtschaftsstandort Zürich glauben, zeigt die neue Partnerschaft mit der Greater Zurich Area (GZA). Was hat Sie zu diesem Engagement bewogen?

Ein beträchtlicher Teil unserer Büroliegenschaften befindet sich in Gebieten, die der GZA angehören, das heisst neben dem Kanton und der Stadt Zürich auch in den Kantonen Schaffhausen, Schwyz, Solothurn, Zug sowie der Region Winterthur. Wir haben internationalen Firmen in diesem Einzugsgebiet viel zu bieten.

Sie möchten über die GZA zu neuen Mietern kommen?

Ganz so einfach geht das nicht. Wir möchten die GZA durch unsere Partnerschaft dabei unterstützen, die vielen Stärken und Vorzüge der Schweiz und des Wirtschaftsraums Zürich noch gezielter in die Welt hinauszutragen und die Standortevaluation zugunsten der GZA zu beeinflussen. Unser Mietflächenangebot ist nur ein Puzzelstein unter vielen.

Was kann Swiss Prime Site internationalen Mietern anbieten, was andere nicht unbedingt können?

Neben der Lage, der Qualität und dem Prestige der Gebäude ist es unsere langjährige Erfahrung im Umgang mit internationalen Mietern. Wir kennen ihre Bedürfnisse und wissen, wie man sie erfüllt.

Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?

Ja. Unsere Neubauten sind grösstenteils nach einem internationalen Nachhaltigkeitsstandard zertifiziert, zum Beispiel der Prime Tower in LEED Gold oder SkyKey in LEED Platin.

Zur Schlussfrage: Was zeichnet den erfolgreichen Immobilieninvestor aus?

Er muss kompetent, erfahren und vertrauenswürdig sein, ein dynamisches Portfoliomanagement betreiben, mit den besten Partnern zusammenarbeiten, ein tadelloses Reporting haben und schnell entscheiden können.

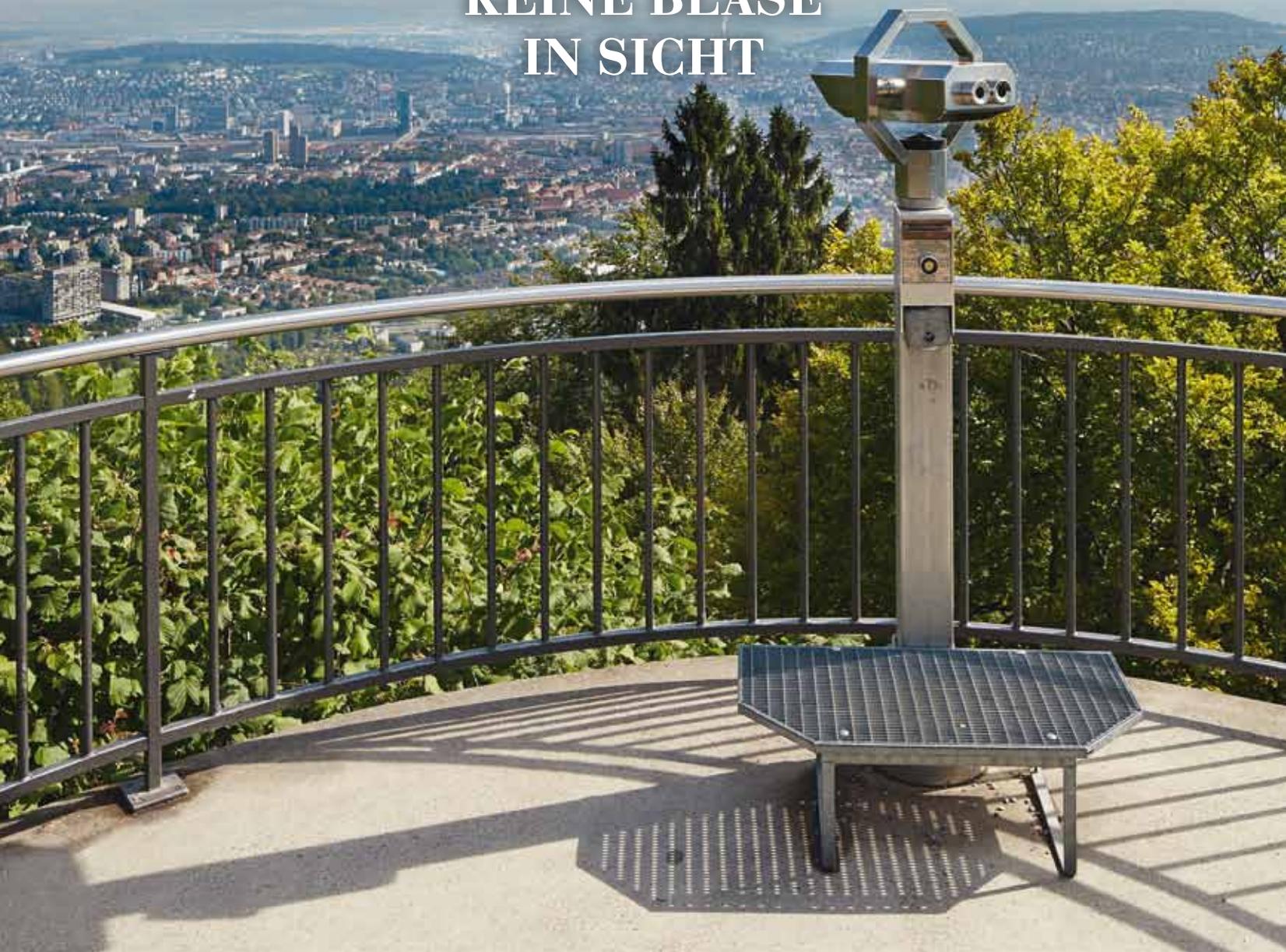


Swiss Prime Site ist nun auch Partner von Greater Zurich Area (GZA).

02

..... IMMOBILIENMARKT

KEINE BLASE
IN SICHT



LANGSAME ANPASSUNG AN NEUES GLEICHGEWICHT

Die aktuelle Phase steigender Immobilienpreise in der Schweiz hat an verschiedenen Stellen Ängste über deren weiteren Verlauf geweckt. Die Immobilienbranche sieht sich in diesem Zusammenhang mit diversen politischen und regulatorischen Eingriffen konfrontiert. Eine weiche Landung ist jedoch aktuell das wahrscheinlichste Szenario für Schweizer Renditelienschaften.

Die Schweizer Wirtschaft ist auf Kurs. Der positive Trend setzt sich fort. Die Arbeitslosenquote pendelt weiterhin um die 3%. Das Wirtschaftswachstum ist breit abgestützt durch robuste Konsumaktivität sowie anziehende Nettoexporte und wird 2014 real bei rund 2% erwartet. Die Inflation liegt weiterhin im leicht negativen Bereich, sodass die Schweizerische Nationalbank ihre Nullzins- und Mindestkurspolitik weiterführen dürfte. Trotz Annahme der Einwanderungsinitiative bleibt die Schweiz als Standort attraktiv, und die jährliche Nettomigration dürfte auch 2014 nahe den historischen Höchstwerten von 80 000 Menschen bleiben.

Trotz dieser positiven Wirtschaftsentwicklung sieht sich die Schweizer Immobilienbranche verstärkt mit regulatorischen oder politischen Eingriffen konfrontiert. Haben wir auf dem Schweizer Immobilienmarkt tatsächlich eine spekulative Preisblase? Oder wird sich der Markt graduell abkühlen und zu einem neuen Gleichgewicht finden?

TYPISCHE BLASEN HABEN SPEKULATIVE AUSLÖSER

Der Begriff der spekulativen Blase bezieht sich auf eine Situation, bei welcher in einem Markt Preise bezahlt werden, die nicht durch ökonomische Realitäten zu rechtfertigen sind, sondern auf Bewertungsfantasien der Käufer basieren. Eine typische Immobilienblase ist durch Käufer geprägt, die Immobilien hauptsächlich aufgrund von Preissteigerungserwartungen kaufen mit dem Ziel, sie innert kurzer Zeit mit einem Gewinn wieder zu veräussern.

Markenzeichen von Immobilienpreisblasen sind zudem oft eine starke Beschleunigung der Wachstumsrate der Preise

und Hypothekerausweitungen, hohe Belehnungen sowie ein Bauboom.

• DIE SCHWEIZ • • BLEIBT ALS STAND- • • ORT ATTRAKTIV. •

Wie die Entwicklung der realen Angebotspreise verschiedener Immobiliensegmente und die Transaktionspreise von Renditelienschaften in der Schweiz zeigen, haben sich die Preise in den vergangenen Jahren tatsächlich deutlich erhöht. Preise von Wohneigentum haben dabei die stärkste Dynamik gezeigt.

INDIZES DEUTLICH UNTER DEM HÖCHSTSTAND DER 90ER-JAHRE

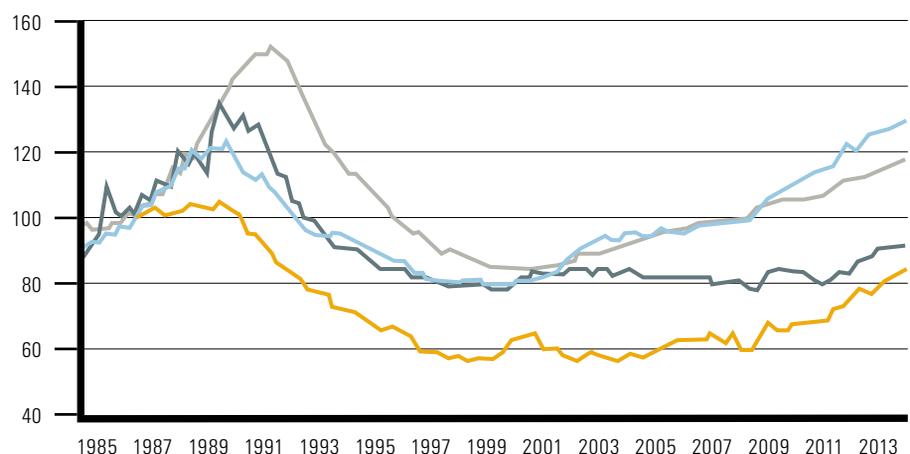
Die für die Immobilienanleger wesentlichen Segmente Mietwohnungen und Geschäftliegenschaften hinkten dieser Aufwärtsentwicklung im Wohneigentumsbereich hinterher. Nimmt man die Entwicklung der inflationsadjustierten

Angebotspreise von Büroflächen als Massstab, so ist zwischen 2000 (dem Tiefpunkt der Preise) und 2011 kein bedeutendes Preiswachstum festzustellen. Auch der inflationsadjustierte Index der Transaktionspreise bei Renditelienschaften zeichnet ein ähnliches Bild. Ab 2011 zeigen beide Indizes einen verstärkten Aufwärtstrend, da im anhaltenden Nullzinsumfeld die Ertragsstärke von Immobilien eine zunehmende Bedeutung bei Investoren gewann. All diese Indizes befinden sich aber real immer noch deutlich unter dem Höchststand Ende der 90er-Jahre, während in anderen Anlageklassen, wie Aktien oder Schweizer Staatsanleihen, jüngst neue Höchststände erzielt wurden.

Prime-Immobilien in den Schweizer Städten erlebten eine positivere Entwicklung als der landesweite Trend. Büroliegenschaften in Zürich warfen beispielsweise 2000 eine Nettoanfangsrendite von circa 5% ab. Diese liegt zurzeit bei nur noch 3.5%. Diese Entwicklung ging mit einem

REALE PREISENTWICKLUNG IN DEN UNTERSCHIEDLICHEN SEGMENTEN

PREISINDIZES BEREINIGT UM DIE TEUERUNG DER KONSUMENTENPREISE (INDEX 1987 Q1 = 100)



— Angebotspreise Mietwohnungen
— Angebotspreise Eigentumswohnungen
— Angebotspreise Büroflächen
— Transaktionspreise Renditelienschaften

Quelle: Credit Suisse AG



Prime-Immobilien in Schweizer Städten erleben eine positivere Entwicklung als der allgemeine Trend (Bild: Messeturm Basel).

deutlichen Wachstum der Bürotransaktionswerte einher. Sie ist aber auch in den Zusammenhang mit den Zinsen zu stellen. Staatsanleihen mit 10-jähriger Laufzeit warfen 2000 noch eine Rendite von 3.5% ab, rentierten Mitte 2014 jedoch nur noch 0.6%. Damit stieg die Risikoprämie von solchen Immobilien – gemessen an den Renditedifferenzen gegenüber Anleihen – in dieser Zeit sogar noch an. Wenn auch bei gewissen Verkäufern heute unrealistische Preiserwartungen herrschen, lassen die hohen Risikoprämien weiterhin darauf schliessen, dass keine übertriebenen Markterwartungen vorhanden sind.

⋮ **HEUTE WIRD DAS
FREMDKAPITAL
ZURÜCKHALTEND
EINGESETZT.** ⋮

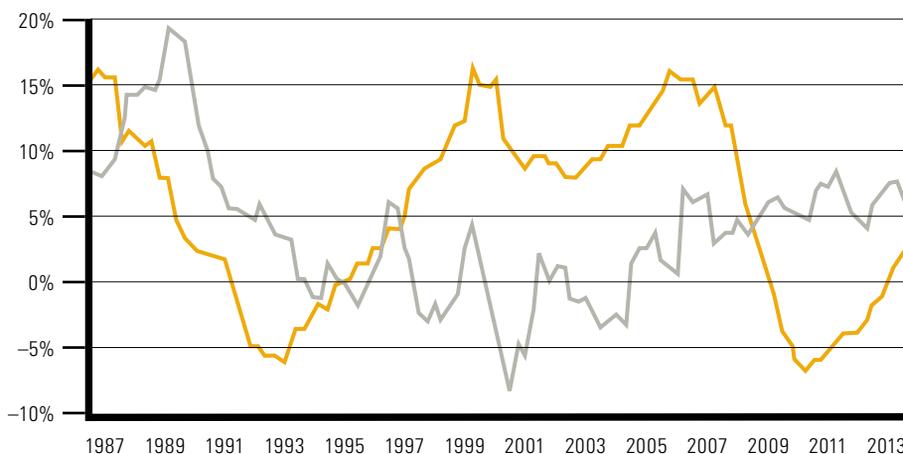
Es sind aber auch grosse Differenzen zwischen der heutigen Situation auf dem Schweizer Markt und den typischen Immobilienblasen der Vergangenheit zu beobachten. Sowohl Ende der 80er-Jahre in der Schweiz als auch zwischen 2003 und 2007 in den USA, Grossbritannien und Spanien war eine starke Beschleunigung des Preiswachstums mit anhalten-

den Preiswachstumsraten von über 10% festzustellen.

Aus der jüngsten internationalen Finanzkrise kann die Lehre gezogen werden, dass die Nutzung von Fremdkapital bei der Bildung einer Blase eine zentrale Rolle spielt. Wie unten illustriert, war die Kreditentwicklung in der Schweiz wie

auch in den USA in jenen Jahren durch zweistellige Wachstumsraten und eine Beschleunigung gegen Ende des Booms gekennzeichnet. Heute dagegen wird Fremdkapital zurückhaltend eingesetzt, weil die dominierenden Marktteilnehmer wie Immobilienfonds, Immobilienaktiengesellschaften oder institutionelle Schweizer Anleger vor allem Eigenkapital

WACHSTUMSRATEN DER HYPOTHEKEN



— Wachstumsraten der Hypotheken ausserhalb der privaten Haushalte in der Schweiz
 — Wachstumsraten der Gewerbehypotheiken in den USA

Quelle: Credit Suisse AG

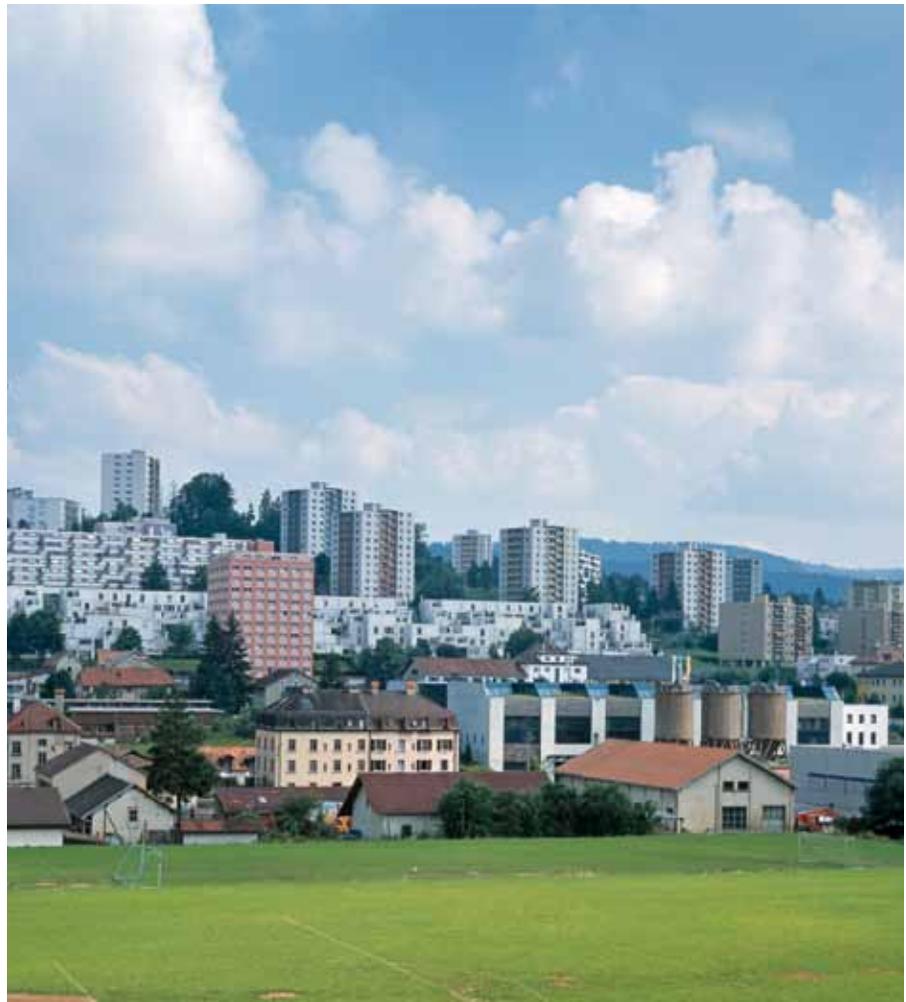
einsetzen. Die heutigen Verhältnisse am schweizerischen Immobilienmarkt sind folglich nicht im Geringsten mit der Situation in der Schweiz Ende der 80er-Jahre oder in den USA und Spanien in jüngster Vergangenheit zu vergleichen.

WEICHE LANDUNG IN SICHT

Der Büromarkt entwickelt sich bereits seit einigen Quartalen etwas schwächer. Auch die Verkaufsflächen entwickeln sich unter dem Einfluss rückläufiger Konsumentenpreise und dem Trend zur Multichannel-Distribution wenig dynamisch. Der Markt für Mietwohnungen ist indessen – abgesehen vom Luxussegment – weiterhin durch Stabilität und sehr tiefe Leerstandsquoten geprägt. Derzeit deuten alle Faktoren auf

⋮ **ANZEICHEN**
 ⋮ **FÜR EINE KRISE**
 ⋮ **SIND NICHT**
 ⋮ **AUSZUMACHEN.**

eine langsame Anpassung der Märkte an ein Gleichgewicht hin. Anzeichen für eine abrupte Korrektur oder gar eine Krise sind nicht auszumachen.



Der Markt für Mietwohnungen ist weiterhin von Stabilität und tiefen Leerstandsquoten geprägt.

ANALYSTEN ZUM IMMOBILIENMARKT



“ Wir gehen davon aus, dass sich die Wohnimmobilienpreise künftig in ruhigerem Fahrwasser bewegen. Zum einen dämpft das erreichte Preisniveau die Nachfrage, zum anderen dürften die verschärften Kreditvergabestandards in den kommenden Monaten ihre volle Wirkung entfalten. Einen Preiseinbruch bei den Wohnimmobilien sehen wir aber nicht, denn dafür sind die Fundamentalfaktoren (u. a. BIP-Wachstum) zu gut. ”

MARKUS WAEBER
 Senior Analyst Equity Research,
 Zürcher Kantonalbank, Zürich



“ Bei den Büroflächen sind die Mieten bereits an einigen Lagen unter Druck und die Aussichten durch ein sich abzeichnendes Überangebot an Flächen verhalten. Die Aussichten für Mietwohnungsliegenschaften erachten wir als weiterhin interessant, hauptsächlich an nicht allzu peripheren Lagen. ”

MARC WYSS
 Analyst indirekte Immobilienanlagen,
 Maerki Baumann & Co. AG, Zürich



“ In früheren Jahren wurde stets vor einer Überhitzung des Schweizer Immobilienmarkts gewarnt. Vor allem im Luxussegment für Wohnimmobilien sieht man allerdings seit längerer Zeit weniger Verkäufe und zunehmend schwierige Rahmenbedingungen. Zurzeit sieht es daher eher nach einer sanften Landung aus. ”

PASCAL FURGER
 Equity Analyst,
 Bank Vontobel, Zürich

03

..... INTERVIEW

**VITADOMO BRICHT
DAS KLASSISCHE
PREISMODELL AUF**



MEHR AUTONOMIE FÜR ÄLTERE MENSCHEN

Marianne Häuptli ist in der Tertianum-Gruppe für den Aufbau und den Betrieb der Vitadomo-Anlagen verantwortlich. Das innovative Geschäftsmodell richtet sich an Menschen, die auch im Alter selbstständig wohnen, bei Bedarf jedoch auf ein breites Spektrum an Dienst- und Pflegeleistungen zugreifen wollen. In den nächsten vier Jahren sind mehrere Projekte in der ganzen Schweiz geplant. Wir interviewten Marianne Häuptli anlässlich der Aufrichte von Vitadomo Bubholz, Opfikon, Ende Juli 2014.

Frau Häuptli, was hat Sie im letzten Jahr motiviert, nach 25 Jahren im Reise-geschäft die Branche zu wechseln?

Für mich war immer klar, dass ich die Branche wechseln würde, wenn ich einmal nicht mehr für Kuoni arbeite. Ich bin die Suche nach einer neuen Herausforderung strukturiert angegangen und dabei zur Erkenntnis gekommen, dass ich meine Zukunft im Gesundheitswesen sehe. Diese Branche hat mich schon immer interessiert.

Gibt es im Gesundheitswesen Parallelen zum Reisebusiness?

Ja, durchaus, mehr, als Sie vielleicht denken. Erstens lebt das Gesundheitswesen wie ein Reiseveranstalter vor allem vom Wissen und Können der Mitarbeiter sowie von deren Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse. Eine weitere Parallele ist der harte Wettbewerb, in dem nur derjenige Erfolg hat, der die Prozesse immer wieder überprüft und effizienter gestaltet.

Was gefällt Ihnen an Ihren jetzigen Aufgaben besonders?

Die Vielfalt. Beim Aufbau der Marke Vitadomo gibt es ein breites Aufgabenspektrum: von der Bedürfnisanalyse zur Festlegung des Geschäftsmodells und der Prozesse über die Kalkulationen, die Vermietung und die Vermarktung bis zu den Gesprächen mit den Behörden, zur Personalrekrutierung und natürlich zum Kontakt mit den zukünftigen Gästen.



MARIANNE HÄUPTLI | «Bei Vitadomo entscheiden die Bewohner, ab welchem Zeitpunkt sie welche Dienstleistungen beziehen wollen.»

ZUR PERSON

Marianne Häuptli (1969) ist seit 2013 Geschäftsführerin bei Vitadomo und in der Geschäftsleitung der Tertianum-Gruppe. Sie blickt auf eine 25-jährige Karriere bei Kuoni Reisen zurück. Von 2011 bis 2013 war sie Stellvertretende CEO Kuoni Schweiz und Senior Vice President der Abteilung «Sales & Operations». In dieser Funktion war sie unter anderem auch für die operative und strategische Führung des Pricing & Yield Management zuständig. Marianne Häuptli hat ein Höheres Wirtschaftsdiplom der Kaderschule IFKS Zürich.



VITADOMO BUBENHOLZ, OPFIKON | Am 18. Juli 2014 fand die feierliche Aufrichte statt. Bereits 65% der Wohnungen sind vermietet.

Wie hat sich Ihr Verhältnis zu älteren Menschen seit Ihrem Eintritt in die Tertianum-Gruppe verändert?

Mir ist stärker bewusst geworden, dass es unzählige Facetten des Älterwerdens gibt. Gleichzeitig achte ich noch bewusster auf die Würde der älteren Menschen.

Worin unterscheidet sich eine Vitadomo-Anlage von bestehenden Wohn- und Pflegeangeboten für Senioren?

Vergleichbare Anlagen im mittleren Preissegment verlangen normalerweise einen fixen monatlichen Pensionspreis, in dem die Wohnungsmiete, die Verpflegung sowie die wöchentliche Reinigung der Wohnung inkludiert sind. Vitadomo bricht dieses Preismodell auf. Jeder Gast kann selbst entscheiden, ob er kochen, putzen und waschen will. Diese und weitere Dienstleistungen werden ihm nur verrechnet, wenn er sie beansprucht.

Je mehr der Gast selber leistet, umso weniger bezahlt er?

Ja, er behält seine Autonomie auch auf der Ausgabenseite.

Wieso soll jemand bei Vitadomo einziehen, wenn er körperlich und geistig noch fit für eine normale Wohnung ist?

Weil sich solche Menschen in einer neuen Umgebung noch sehr gut akklimatisieren können. Sie gewöhnen sich rasch

an ihr neues Zuhause, das sie auch dann nicht verlassen müssen, wenn sie einmal pflegebedürftig werden. Was man auch nicht ausser Acht lassen darf, ist der soziale Aspekt. Viele sind zwar durchaus noch imstande, ihr Haus oder ihre Wohnung zu bewirtschaften, leben aber oft allein und vereinsamen. Die Motivation zum Kochen nimmt ab, was mit der Zeit zu Mangelernährung führen kann. Hier bietet Vitadomo ideale Alternativen. Man ist Teil einer Gemeinschaft, wenn man mag, und zieht sich in sein Privatdomizil zurück, wenn man allein sein will.

„JEDER GAST KANN SELBST ENTSCHEIDEN, OB ER KOCHEN UND PUTZEN WILL.“

Was geschieht, wenn ein Wohnungsmieter pflegebedürftig wird?

Der Gast bleibt in seiner Wohnung und wird ambulant gepflegt und betreut. Da die ganze Anlage seniorengerecht ist und das hauseigene Pflegepersonal rund um die Uhr zur Verfügung steht, kann der Gast sehr viel länger in der eigenen Wohnung gepflegt werden als in einer Standardwohnung. Sollte sich sein Zustand verschlechtern, hat er ein Anrecht auf ein Pflegezimmer und zieht nur innerhalb der Anlage um. Er bleibt im gleichen Haus mit den gleichen Bekannten und Mitarbeitern, die er schon kennt.

Welche Pflegebedürfnisse sind durch das Vitadomo-Angebot abgedeckt?

In einer Vitadomo-Anlage können grundsätzlich alle älteren Menschen gepflegt werden. Die angebotenen Pflegeleistungen unterscheiden sich nicht von den Tertianum-Residenzen und den Perlavita-Betrieben der Tertianum-Gruppe.

Welche Unterschiede bezüglich Führung und Betrieb eines Vitadomo-Hauses gibt es im Vergleich zu einer Tertianum-Residenz?

Das Führungs- und Betriebskonzept bei Vitadomo ist wesentlich einfacher. So ist beispielsweise der Concierge nicht nur für den Empfang da, sondern übernimmt auch weitere Dienstleistungen und Koordinationsaufgaben. Zudem ist der Empfang in einem Vitadomo-Haus täglich während zweier Stunden besetzt, während in einer Tertianum-Residenz der Concierge den Gästen von 8.00 bis 18.00 Uhr zur Verfügung steht.

Rund 68% der jetzigen Tertianum-Gäste sind weiblich. Gehen Sie davon aus, dass auch in den Vitadomo-Anlagen die Frauen so deutlich dominieren?

Ja, dies ist demografisch bedingt. Wir haben aber in Opfikon die Erfahrung gemacht, dass sich auffallend viele Ehepaare für eine Wohnung interessieren, da sie bei Vitadomo weiterhin ihren eigenen Haushalt und ihr gewohntes Leben füh-

ren können. Im Moment haben wir in Opfikon 50% alleinstehende Frauen und 20% Männer, 30% sind Ehepaare.

Welches sind die wichtigsten Voraussetzungen, damit eine Vitadomo-Anlage funktioniert?

- Optimale Auslastung der Wohnungen und Pflegezimmer,
- flexible Kostenstruktur,
- seniorengerechte Führung der Anlage,
- motiviertes und gut ausgebildetes Personal.

Wie gelingt es Vitadomo, günstiger als klassische Seniorenzentren zu sein?

Vor allem durch tiefere Fixkosten. Dies erreichen wir, indem wir für die Dienstleistungen ausserhalb der Pflegeabteilung kein eigenes Personal einsetzen, sondern mit bewährten externen Partnern zusammenarbeiten.

Werden Vitadomo-Projekte mit öffentlichen Geldern unterstützt?

Nein. Aber unsere Pflegezimmer werden auf den kantonalen Pflegeheimlisten stehen, was die Abrechnung der Pflegekosten über Krankenkassen und die öffentliche Hand ermöglicht.

Wie viele Vitadomo-Liegenschaften sind geplant? Wird auch die Westschweiz erschlossen?

Für die nächsten vier Jahre wollen wir mehrere neue Projekte in der Realisierung oder in der Planung haben, darunter auch solche in der Westschweiz. Zurzeit sind zwei Projekte im Bau: Vitadomo Bubenholz in Opfikon mit 59 Wohnungen und Vitadomo in Bellinzona mit 71 Wohnungen. Weitere Projekte befinden sich in der Planungsphase.

Wie kommen Sie zu geeigneten Grundstücken und Projekten?

Wir haben ein erfahrenes Akquisitionsteam, das aktiv nach neuen Standorten und Projekten sucht. Viele Angebote werden auch an uns herangetragen. Als Teil der Swiss Prime Site-Gruppe können wir überdies bei der Akquisition oder der Realisierung neuer Anlagen von beträchtlichen Synergien profitieren.

Bereits am 1. April 2015 wird das Vitadomo Bubenholz in Opfikon bei Zürich eröffnet. Wie ist der heutige Vermietungsstand?

Der aktuelle Vermietungsstand liegt bereits bei unglaublichen 65%. Die Mieter werden gestaffelt im Laufe des Monats April einziehen. Vitadomo wird die Pflegeplätze im Rahmen einer Public-private-Partnership (PPP) mit einem Leistungsauftrag der Stadt Opfikon betreiben.



Marianne Häuptli im Gespräch mit dem Architekten Marco Fitze.

**AKQUISITIONS-
KRITERIEN FÜR
VITADOMO-PROJEKTE**

- Einzugsgebiet mindestens 20 000 Einwohner
- zentrale Lage, maximal 300 Meter bis zu Einkaufsmöglichkeiten und ÖV-Anbindung
- marktgerechter Preis für Grundstück und/oder Projekt
- Fläche für rund 70-80 Wohnungen und 30 Pflegezimmer, Restaurant, Mehrzweckraum, Coiffeur etc., insgesamt etwa 8 000 m² Bruttogeschossfläche



VITADOMO BUBENHOLZ, OPFIKON

Das erste Vitadomo-Projekt in Opfikon bei Zürich umfasst 59 Alterswohnungen mit Serviceleistungen à la carte, einen Pfegetrakt mit 43 Betten für Langzeitpflege sowie ein öffentliches Bistro mit einem Mehrzwecksaal. Die Pflegeplätze werden im Rahmen einer Public-private-Partnership (PPP) mit einem Leistungsauftrag der Stadt Opfikon betrieben werden.

| | |
|----------------------------|-------------------------------|
| Adresse | Müllackerstrasse 2/4, Opfikon |
| Fertigstellung | Frühling 2015 |
| Investitionsvolumen | rund CHF 42 Mio. |



VITADOMO, BELLINZONA

An der Via San Gottardo unweit des Bahnhofs ist im Juni 2014 der Baustart für eine weitere Vitadomo-Anlage erfolgt. Sie besteht aus drei Gebäuden mit 71 Wohnungen (1½ bis 3½ Zimmer), einer Pflegeabteilung mit 30 Betten, einem Bistro, einem Mehrzweckraum und drei Arztpraxen. Die Immobilie ist per 1. April 2016 an die Tertianum AG vermietet.

| | |
|----------------------------|------------------------------|
| Adresse | Via San Gottardo, Bellinzona |
| Fertigstellung | Frühling 2016 |
| Investitionsvolumen | rund CHF 38 Mio. |



04

..... FOKUS

**AM PULS DES
DETAILHANDELS**

WIN-WIN MIT WINCASA



SHOPPING ARENA ST. GALLEN | In vielen Einkaufszentren stellt Wincasa auch den Centerleiter.

Für Swiss Prime Site ist Wincasa nicht nur eine profitable Tochtergesellschaft, sondern auch ein Partner, der dank seiner langjährigen Verankerung im schweizerischen Einzelhandel viel Know-how und Expertise aufweist.

Rund 35% der Mieteinnahmen von Swiss Prime Site stammen von Verkaufsflächen. Vier der fünf grössten externen Mieter sind Detailhändler. Diese tragen rund 17% zum Total aller Mieterträge bei. Die Entwicklungen und Trends im Detailhandel und namentlich in den Shoppingcentern verfolgt Swiss Prime Site deshalb aus nächster Nähe und mit höchster Intensität. Dabei stützt sie sich auch auf das Know-how und die Expertise von Wincasa. Deren Bereich Center Management ist für rund 70 Einkaufszentren und Einzelhandelsliegenschaften in der Schweiz verantwortlich, darunter der St. Jakob-Park in Basel und seit Mitte 2014 das Zentrum Regensdorf. Für diverse Einkaufszentren wie Sihlcity in Zürich, Shopping Arena St. Gallen oder La Praille in Grand-Lancy stellt Wincasa zudem den Centerleiter.

Der Bereich Center Management bietet das ganze Aufgabenspektrum für den erfolgreichen Betrieb und die Bewirtschaftung von Einzelhandelsimmobilien an. Zu den Aufgaben gehören etwa die Positionierung der Liegenschaft am Markt, die laufende Optimierung des Mietermix, die Vermietung und das Mietermanagement, das Marketing einschliesslich Events und Promotionen, die Budgetierung und die Buchhaltung sowie das Facility Management und die technische Leitung. Mit Wincasa steht den Eigentümern von Retailobjekten ein Partner zur Seite, der alle Dienstleistungen aus einer Hand und mit höchster Kompetenz erbringt.

FIT FÜR REVITALISIERUNGEN

Die umfassende Kompetenz von Wincasa ist in der schweizerischen Shoppingcenter-Landschaft mehr denn je gefragt. Erstens hat die Schweiz mit 180 Zentren, die eine Fläche von 5 000 m² oder mehr aufweisen, eine im europäischen Vergleich überdurchschnittliche Shoppingcenter-Dichte. Zweitens wurde rund die Hälfte dieser Einkaufszentren zwischen 1970

und 1995 erstellt. Davon haben die meisten einen Revitalisierungsbedarf.

«Es werden nicht alle Center revitalisiert werden. Einige werden den Lebenszyklus nicht erneuern können, und es wird zu Umnutzungen kommen», erwartet Philipp Schoch, Leiter Center Management Ost/Mitte und unter anderem für die Shopping Arena St. Gallen und Sihlcity zuständig. Er verweist darauf, dass ein Shoppingcenter in der Schweiz durchschnittlich 24 Jahre alt ist und damit über dem europäischen Durchschnitt liegt. «Revitalisierungen brauchen den Mut der Investoren, konsequent an Positionierung, Mietermix und Auftritt zu arbeiten», sagt Jan Tanner, Präsident des Swiss Council of Shopping Centers und Centerleiter des Stücki Shoppingcenters in Basel. Diesen Mut oder die erforderlichen Mittel werden einige Investoren allerdings nicht aufbringen, was dazu führen könnte, dass die entsprechenden Objekte von der Shoppingcenter-Landkarte verschwinden werden.

⋮ **SCHWEIZER SHOPPINGCENTER SIND DURCHSCHNITTLICH 24 JAHRE ALT.** ⋮

Andere Investoren hingegen nehmen das Heft in die Hand und bringen ihre Retailliegenschaft mit professioneller Unterstützung durch Wincasa auf Vordermann. So wurde im St. Jakob-Park in Basel (Eigentümer Suva und der Immobilienfonds UBS Swiss Mixed «Sima») die Mall, die das ursprüngliche Zentrum mit dem später erstellten Erweiterungsbau verbindet, einer gestalterischen Harmonisierung unterzogen. In Genf wird Wincasa voraussichtlich ab 2016 im Auftrag der Credit Suisse Anlagestiftung Real Estate Switzerland das innerstädtische Confédération Centre umbauen. Das Projekt umfasst eine Neukonzeption der Mall, ein geändertes Layout der Mietflächen und einen neuen Mietermix.

SWISS PRIME SITE IST GUT AUFGESTELLT

Obwohl sich die Mieter von Swiss Prime Site-Verkaufsflächen dem Trend zu stag-

nierenden bis rückläufigen Umsätzen nicht entziehen können, sind die entsprechenden Retailobjekte des Swiss Prime Site-Portfolios am Markt gut positioniert. Dies ist in erster Linie eine Folge der traditionell selektiven Anlagestrategie, des aktiven Portfoliomanagements sowie der laufenden Anpassung der Liegenschaften und des Mietermix an das sich wandelnde Verbraucherverhalten.

Liegenschaften wie La Praille in Grand-Lancy bei Genf und Sihlecity in Zürich (Miteigentumsanteil 24.2%) sind Vorreiter einer neuen Generation von Shoppingcentern. Diese behandeln ihre Besucher nicht primär als Einzelhandelskunden, sondern als Gäste, die unter einem Dach verschiedene Dienstleistungen beanspruchen und gerne auch einen Teil ihrer Freizeit hier verbringen. Experten sind sich einig, dass die Umsätze der Gastronomie und der Leisure-Angebote in den Einkaufszentren überdurchschnittlich wachsen werden. Shoppingcenter, welche die baulichen und technischen Voraussetzungen erfüllen, haben so die Möglichkeit, ihre Umsätze auch bei stagnierenden Detailhandelsverkäufen zu steigern.

Eine schon fast lehrbuchhafte Umsetzung dieses Trends ist Swiss Prime Site mit tatkräftiger Unterstützung des lokalen Wincasa-Teams im Zentrum La Praille gelungen. Dort wurde auf dem Dach des Einkaufszentrums ein Multiplexkino mit neun Sälen mit über 1 500 Sitzen erstellt. Gleichzeitig wurde der Food Court neu gestaltet und mit neuen Restaurants ergänzt. «Die neuen Angebote haben schon in den ersten Wochen nach der Eröffnung am 19. Juni 2014 neue Besucher angezogen und die Umsätze auch der anderen Mieter belebt», lautet die erste Bilanz von Peter Lehmann, CIO der Swiss Prime Site AG.

ONLINEKANÄLE FORDERN DEN STATIONÄREN HANDEL

Eine zusätzliche Herausforderung stellt der Onlinehandel dar. Er wächst schon seit einigen Jahren deutlich stärker als der Gesamtmarkt. In der Schweiz erzielen die Onlinehändler gemäss GfK-Panel einen Umsatz von CHF 10 Mrd., was rund 10% des gesamten Detailhandelsumsatzes entspricht. In den nächsten Jahren wird der Anteil auf 20% steigen. Graben die boomenden Onlineverkäufe dem stationären Handel das Wasser ab?

«Wir sehen die Entwicklung als Chance. Wir stehen erst am Anfang der Omni-

ERWARTETE FLÄCHENEXPANSION HALBIERT

Die Expansionserwartung im schweizerischen Detailhandel hat sich innert Jahresfrist um über die Hälfte reduziert (Flächen ohne Airport- und Bahnhofcenter).

| ERWARTUNG IM MAI 2013 | ERWARTUNG IM APRIL 2014 | ERLÄUTERUNG |
|--------------------------------|--------------------------------|--|
| + 135 000 m ² | | 11 neue Shoppingcenter über 5 000 m ² sind im Bau oder die Realisierung ist sehr wahrscheinlich. |
| | + 100 000 m ² | 6 neue Shoppingcenter über 5 000 m ² sind im Bau oder die Realisierung ist sehr wahrscheinlich. |
| + 300 000 m ² | | 17 neue Shoppingcenter über 5 000 m ² sind geplant bzw. die Realisierung ist ungewiss. |
| | + 30 000 m ² | 3 neue Shoppingcenter über 5 000 m ² sind geplant beziehungsweise die Realisierung ist ungewiss. |
| + 20 000 m ² | | Bei 18 von 169 bestehenden Shoppingcentern sind Modernisierungen (meistens verbunden mit Vergrösserungen) geplant. |
| | + 40 000 m ² | Bei 21 von 176 bestehenden Shoppingcentern sind Modernisierungen (meistens verbunden mit Vergrösserungen) geplant. |
| + 125 000 m ² | + 80 000 m ² | Fachmarktzentren entstehen neu oder werden vergrössert. |
| + 120 000 m ² | | Aldi und Lidl bauen circa 120 Märkte. |
| | + 50 000 m ² | Aldi und Lidl bauen circa 50 Märkte. |
| + 700 000 m² | + 300 000 m² | Total erwartete Expansionsfläche |

Quelle: GfK Switzerland, Shoppingcenter-Markt Schweiz 2013/2014



CLICK AND COLLECT | Online bestellen und direkt im Geschäft abholen.

“ WIR SEHEN DEN ONLINEHANDEL ALS CHANCE. ”

PHILIPP SCHOCH
Wincasa AG

Channel-Integration, die dem Händler hilft, Phänomene wie «Customer Journey» oder «Showrooming» besser zu verstehen und im eigenen Interesse zu nutzen», beobachtet Schoch (siehe Box). Der umgekehrte Trend, erst online zu recherchieren und hinterher offline zu kaufen (Research online, Purchase offline = RoPo), ist demgegenüber schon stark ver-

breitet. «50% der Kunden machen das so», weiss Schoch. Auch Click-and-Collect-Dienstleistungen werden von verschiedenen Händlern in schweizerischen Einkaufszentren bereits angeboten.

Der Onlinehandel zwingt die stationären Händler, sich und die Inszenierung ihrer Produkte neu zu erfinden. Weil dies ohne zusätzliche Kosten kaum um-

setzbar ist, wird der Investitionsbedarf auch für den stationären Handel steigen. Auch die Shoppingcenter müssen die Omni-Channel-Integration angehen und Angebote kreieren. Dazu sind ebenfalls Investitionen gefragt. Schoch gibt sich jedenfalls optimistisch: «Die Nachfrage nach physischen Verkaufsflächen wird durch die Omni-Channel-Entwicklung nicht verschwinden.»

PHILIPP SCHOCH

Philipp Schoch (1980) hat einen Abschluss als Executive MBA – General Management der HWZ Zürich und ist Leiter Center Management Ost/Mitte 2 & Services der Wincasa AG. Von 2009 bis 2012 war er für Sihlcity, Zürich, als Centerleiter verantwortlich. Seine berufliche Erfahrung umfasst zudem mehrjährige Tätigkeiten als Projektleiter Center Management bei Wincasa sowie im Treasury von Gate Gourmet International.



CLICK AND COLLECT

Der Kunde sucht sich online das gewünschte Produkt, bestellt es und lässt es an ein Detailhandelsgeschäft liefern. Ist das Produkt eingetroffen, geht der Kunde vorbei und holt es ab.

CUSTOMER JOURNEY

Eine Customer Journey erfasst alle Berührungspunkte zwischen einem Kunden und dem erworbenen Produkt. Mögliche Berührungspunkte sind klassische Werbemittel, Bewertungsportale und insbesondere Onlinespuren, die der Konsument vor und nach dem Kauf hinterlässt.

SHOWROOMING

Showrooming bezeichnet das Verhalten der Verbraucher, Produkte auf den Flächen des stationären Handels zu besichtigen, zu inspizieren und sich vielleicht auch noch beraten zu lassen, um anschliessend das gewünschte Produkt online bei einem anderen Anbieter zu bestellen.

JELMOLI – THE HOUSE OF BRANDS

Auch bei Jelmoli – The House of Brands sind Revitalisierungen ein Dauerthema. Es wurde und wird beherzt angegangen. Nachdem im April 2014 der Jelmoli Food Market eröffnet worden war und seither als Zürichs erste Adresse für exquisite Genüsse gilt, wird im September 2014 die neue Abteilung Wohnen & Haushalt in Betrieb genommen und frischen Wind in die Haushalte bringen.



JELMOLI FOOD MARKET | Im April wurde der neue Food Market eröffnet.

05

LIFESTYLE

NEUE PERSPEKTIVEN
FÜR GENIESSER

CLOUDS

VOM URBAN BREAKFAST ZUM AFTER-WORK-APÉRO

Was ist es eigentlich, was im Clouds hoch über Zürich so anders ist? Es sind die vielen Gelegenheiten, mal kurz über dem Alltäglichen zu entspannen.

Am Wochenende steigt das Bedürfnis nach Luftveränderung, die eigenen vier Wände auszutauschen, neue Blickwinkel zu erproben. Idealer Ausgangspunkt dafür ist ein Urban Breakfast im Clouds Bistro. Ab 10 Uhr darf man sich dort sattsehen an Ausblicken und sattessen an den Köstlichkeiten, die mit einer dreistöckigen Frühstücks-Etagère serviert werden. Ohne Reservation und ganz unkompliziert. Kleiner Tipp: Für Spätaufsteher bietet sich das Second Seating an, das geruhsame Frühstück ab 12 Uhr. Auf der Clouds Bistro-Karte finden sich zudem einige Leckerbissen, die das urbane Frühstück nahtlos in den feinen Weekend Lunch überführen.

Neues Szenario: ein ganz normaler Arbeitstag, keine grossen Meetings, ideal, um beim Lunch mit Kollegen die letzten Branchennews auszutauschen. Spontan angefragt, spontan gebucht. Der Gast aus dem vorderen Seefeld steht nach einer nur neunminütigen Bahnfahrt vor dem Prime Tower. Vom Flughafen Zürich dauert die Fahrt zwölf Minuten.

Oben angekommen, überzeugt das leckere Mittagsmenu mit zwei perfekt abgestimmten Gängen, auf Wunsch vegetarisch, inklusive Kaffee für nur CHF 45. Manche können einem Clouds-Klassiker nicht widerstehen: Kalbsgeschnetzeltes mit Rösti. Für Gäste mit Auto wird auf telefonische Anfrage gerne ein Parkplatz in der Tiefgarage reserviert, solange vorhanden.

Oder es ist Donnerstag und Feierabend. Dann ruft die «Thursday After Work». Sie beginnt ab 17 Uhr mit einem speziell gemixten Cocktail. Zum Beispiel dem «Thursday Classic Canchanchara». Das ist weisser Rum, Limettensaft und Honig. Dazu gehören die Tapas und Pinchos, baskische Snacks am Spiess, serviert vom Tablett, das immer wieder vorbeigebracht wird. Die After-Work-Stimmung wird durch passende Musik angeregt, gemixt durch den Feierabend-DJ.



CLOUDS | Immer für eine leckere Überraschung gut – die Küchenbrigade unter David Martínez Salvany (2.v.r.).

... DAS CLOUDS VER-
 ... WÖHNT DEN GAST
 ... GANZ UNABHÄNGIG
 ... VOM WOLKENBILD. ...



Gut 120 Meter über Grund ist Zürich richtig Grossstadt, lässt unten das urbane Leben pulsieren und erweitert oben den Horizont. Ob geplant oder ganz spontan – jeder Besuch im Clouds ist irgendwie ganz anders.



Klassische Ambiance für raffinierte Gerichte.



06

..... OBJEKTE UND PROJEKTE

**SWISS PRIME SITE
INVESTIERT
ÜBER CHF 700 MIO.**

FLEXIBILITÄT IST DIE HALBE MIETE

Das Portfolio von Swiss Prime Site ist ständig in Bewegung und die Projektpipeline ist gut gefüllt. Jüngste Akquisition ist das 22745 m² grosse Siemens Areal in Zürich Albisrieden. Nicht mehr strategiekonforme Objekte werden verkauft.

Wer rastet, der rostet. Diese Redensart kann auch auf das Management von Immobilienportfolios angewendet werden. Immobilien, die nicht strategisch geführt und periodisch auf ihre Marktfähigkeit sowie ihr Renditepotenzial überprüft werden, können schnell zu Sorgenkindern werden. Als börsenkotierte Immobilieninvestmentgesellschaft, die ihren Aktionären eine stetige und attraktive Rendite ermöglichen will, bewirtschaftet Swiss Prime Site ihre Objekte, Projekte und Landreserven aktiv.

Dies bedeutet, dass nicht mehr strategiekonforme Liegenschaften verkauft oder umgebaut werden. Allein seit Anfang 2012 hat sich Swiss Prime Site von Immobilien im Wert von über CHF 250 Mio. getrennt – in den meisten Fällen zu Preisen, die über den Marktwerten lagen.

AUSBAU DER KINO- UND HOTELNUTZUNGEN

Vor allem aber investiert Swiss Prime Site in Neubauprojekte, Nachverdichtungen sowie in Sanierungen, Modernisierungen und Revitalisierungen bestehender Liegenschaften. Von den nachstehend vorgestellten Projekten beziehen sich sechs auf Immobilien, die nicht primär Büro- oder Verkaufsflächen aufweisen. In Grand-Lancy bei Genf entstand das modernste Multiplexkino der Schweiz. In der Zürcher Innenstadt baut Swiss Prime Site ein

• **DIE OBJEKTE WERDEN** •
• **LAUFEND AUF IHR** •
• **RENDITEPOTENZIAL** •
• **ÜBERPÜFT.** •

Motel One mit 380 Zimmern und in Basel eines mit 136 Zimmern. Ebenfalls in Zürich, auf dem Maag-Areal, sind 137 Miet- und 83 Eigentumswohnungen im Bau. Und in Opfikon und Bellinzona werden für ältere Menschen Vitadomo-Anlagen mit 59 respektive 71 Wohnun-

gen gebaut. Swiss Prime Site versteht es, innovative Ideen zu entwickeln und neue Wege zu gehen.



Motel One bald in Zürich und Basel.

ENTWICKLUNGSAREALE UND BAULANDRESERVEN

| OBJEKT | GRUNDSTÜCK | STATUS HEUTE | PROJEKTIDEE | MÖGLICHE ERWARTETE INVESTITION | MÖGLICHE REALISATIONS-PHASE |
|---|--|---|---|--------------------------------|-----------------------------|
| Bern, Weltpoststrasse, Murifeld | 31 074 m ² Baurecht | Industriebauten mit Zwischennutzung | Überbauung mit rund 150 Wohnungen | CHF Mio. 63 | ab 2016 |
| Genf, Route de Pré-Bois I | 2 156 m ² Baurecht | Hotel und unterirdisches Parkhaus | Überbauung mit rund 3 900 m ² kommerziellen Flächen | CHF Mio. 15 | ab 2015 |
| Genf, Route de Pré-Bois II | 7 631 m ² Eigentum 1 004 m ² zukünftiges Baurecht | Quartierplanung | Überbauung mit rund 15 000 m ² kommerziellen Flächen | CHF Mio. 60 | 2016 – 2020 |
| Otelfingen, Industriestrasse 19/21, 31 | 114 068 m ² | Logistikliegenschaft mit Industriebauland | Gebäude mit rund 45 000 m ² kommerziellen Flächen | CHF Mio. 75 | ab 2016 |
| Plan-les-Ouates, Chemin des Aulx | 28 429 m ² | Industriebauland | Überbauung mit rund 65 000 m ² bis 70 000 m ² kommerziellen Flächen | CHF Mio. 300 | 2016 – 2021 |
| Zuchwil, Riverside Business Park | 170 345 m ² | Gewerbeliegenschaft | Überbauung mit kommerziellen Flächen und Wohnungen | CHF Mio. 250 bis 300 | ab 2017 |
| Zürich, Eventblock Maag, Hardstrasse 219 | 8 002 m ² | Eventhallen/Theater | Überbauung mit 18 000 m ² Fläche für Events, Gastronomie und Dienstleistungen | CHF Mio. 110 | ab 2020 |
| Zürich, Albisriederstrasse 203, Siemens Areal | 22 745 m ² | Büro-, Produktions- und Lagerkomplexe mit Handels- und Dienstleistungsbauland | Überbauung mit rund 20 000 m ² Dienstleistungsflächen | CHF Mio. 85 | ab 2017 |



SIEMENS AREAL | Die Liegenschaften auf dem 22 745 m² grossen Grundstück sind nahezu voll vermietet.

SIEMENS AREAL, ZÜRICH

Am 27. Juni 2014 hat Swiss Prime Site das Grundstück an der Albisriederstrasse 203 mit einer Fläche von 22 745 m² von der Siemens Schweiz AG erworben. Auf dem Grundstück befinden sich drei Gebäudekomplexe mit Büro-, Gewerbe- und Gastronomienutzung. Die Hälfte der Grundstücksfläche ist nicht überbaut und wird vor allem als oberirdischer Parkplatz genutzt. Das Areal ist verkehrstechnisch bestens erschlossen. Zudem befindet sich direkt beim Grundstück die Tram-/Bushaltestelle Siemens.

Albisrieden hat in den letzten Jahren an Attraktivität gewonnen. Das Bevölkerungswachstum ist überdurchschnittlich. Darüber hinaus will auch die Stadt Zürich dieses Quartier weiter beleben und plant ab 2018 ein neues Verkehrskonzept mit einer direkten Tramverbindung nach Altstetten.

Swiss Prime Site erkennt auf dem Grundstück substantielles Entwicklungspotenzial. Auf der Freifläche von circa 12 000 m²

ALBISRIEDEN IST
ATTRAKTIV UND
WÄCHST ÜBERDURCH-
SCHNITTlich.

plant Swiss Prime Site bis 2019 ein modernes Dienstleistungsgebäude mit einer Mietfläche von rund 20 000 m² zu realisieren. Die bestehenden Liegenschaften sollen vorderhand im jetzigen Zustand belassen werden. Sie sind nahezu voll vermietet und ihre Bausubstanz ist so gut, dass die Flächen weiterhin an Dritte vermietet werden können. Etwa 30% der Mietflächen werden von Siemens zurückgemietet.



Die Hälfte der Grundstücksfläche ist nicht überbaut.

KURZINFO

Adresse Albisriederstrasse 203
Zürich Albisrieden

Realisierung
Dienstleistungsgebäude ab 2017

Investitionsvolumen rund CHF 85 Mio.

MOTEL ONE, ZÜRICH UND BASEL

An bester Citylage an der Brandschenkestrasse 25, nur fünf Minuten von der Bahnhofstrasse und vom Paradeplatz entfernt, investiert Swiss Prime Site rund CHF 50 Mio., um die bestehende Büroliegenschaft mit der ehemaligen Selnau-Post zu einem Hotel umzubauen. Es wird durch die Motel One Group betrieben, die sich mit derzeit 50 Hotels und über 11 500 Zimmern als rasch und erfolgreich expandierende Low-Budget-Design-Hotelkette in Deutschland, Österreich, Grossbritannien und Belgien positioniert hat. Die Eröffnung des neuen Zürcher Hotels mit 380 Zimmern ist für 2016 geplant.

„WIR TRAGEN DAZU BEI, DEN MANGEL AN HOTELZIMMERN IM BUDGETSEGMENT ZU MILDERN.“

PETER LEHMANN

CIO der Swiss Prime Site AG

«Indem wir die Liegenschaft zu einem Hotel umbauen und umnutzen, entziehen wir der Zürcher Innenstadt Büroflächen. Gleichzeitig tragen wir dazu bei, den chronischen Mangel an modernen Hotelzimmern im Budgetsegment zu beseitigen oder zu mildern», erklärte Peter Lehmann, CIO der Swiss Prime Site AG, an einer Projektpräsentation im Juni 2014. Der Umbau der vier Gebäude auf dem 3 902 m² grossen Grundstück erfolgt unter weitgehender Erhaltung ihrer unterschiedlichen und teilweise denkmalgeschützten Architektur.

MOTEL ONE AUCH IN BASEL

Ein weiteres Motel One-Projekt wird derzeit in der Basler Innenstadt realisiert. Dort investiert Swiss Prime Site CHF 17 Mio. in ein bestehendes Geschäftshaus an der Freie Strasse 68. Durch die Umnutzung und die Partnerschaft mit der Motel One Group kann Swiss Prime Site in Zürich eine Mietfläche von rund 13 000 m² und in Basel von rund 3 700 m² vermieten und dank langjähriger Mietverträge langfristig attraktive Renditen erzielen. Auf das Portfolio haben diese Mietverhältnisse zudem einen willkommenen Diversifikationseffekt.



MOTEL ONE ZÜRICH | Ein Gebäudekomplex, vier Baustile und ab 2016 380 Hotelzimmer.

| KURZINFO | |
|---------------------|--|
| Adresse | Brandschenkestrasse 25/ Dianastrasse 6, Zürich |
| Fertigstellung | Winter 2016* |
| Investitionsvolumen | rund CHF 50 Mio. |
| Informationen | www.motel-one.de |

| KURZINFO | |
|---------------------|--|
| Adresse | Freie Strasse 68, Basel |
| Fertigstellung | Winter 2015* |
| Investitionsvolumen | rund CHF 17 Mio. |
| Informationen | www.motel-one.de |

* Vorbehältlich Erhalt Baubewilligung



MOTEL ONE BASEL | Neue Nutzung, neue Fassade.

SKYKEY, ZÜRICH

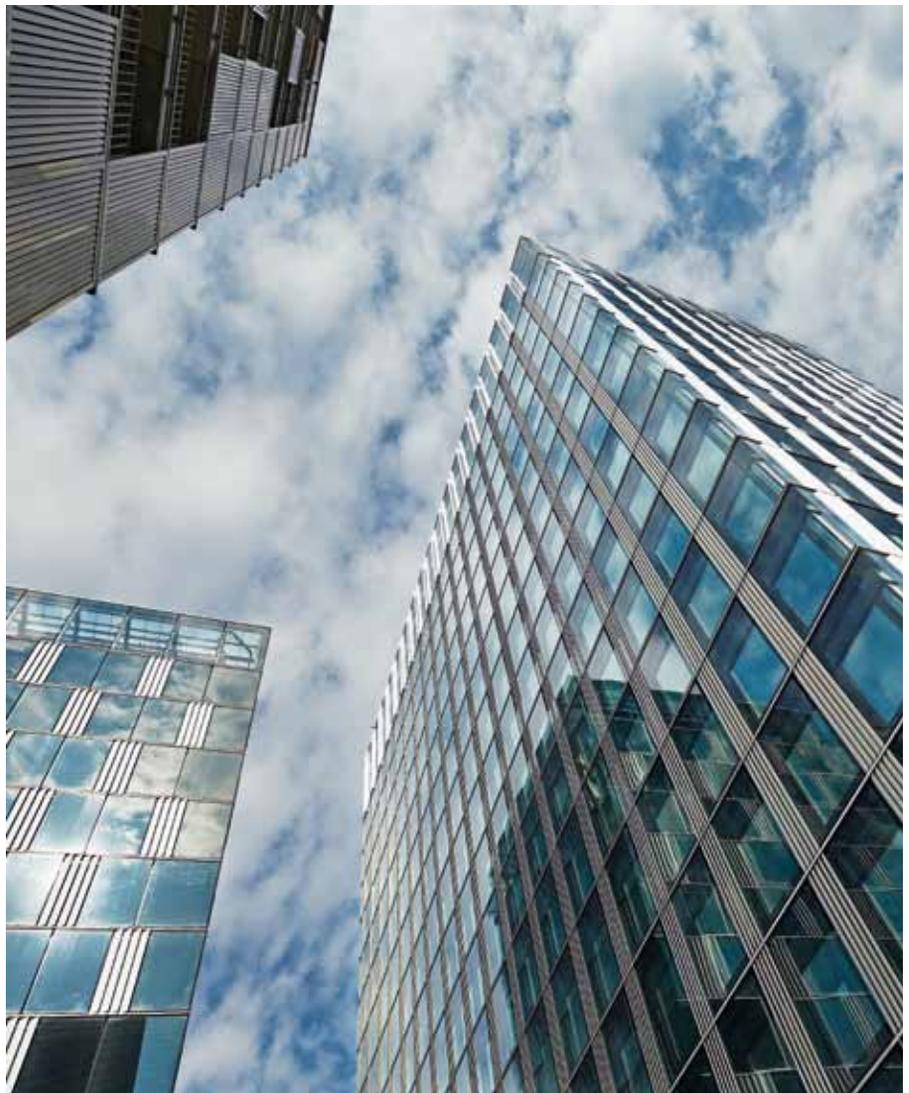
Im Oktober 2014 wird die feierliche Eröffnung eines spektakulären Neubaus in Zürich stattfinden. Das Gebäude besteht aus einem achtgeschossigen Sockelbau und einem 63 m hohen Turm mit 18 Geschossen. Das Ensemble fügt sich nahtlos in die in den letzten Jahren entstandenen Neubauten zwischen Andreas- und Hagenholzstrasse ein. SkyKey ist seit 1. Juli 2014 an die Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG vermietet. Ihr stehen rund 40 000 m² Büroflächen für circa 2 500 Arbeitsplätze zur Verfügung. Das Inhouse-Angebot umfasst zudem ein Restaurant mit Cafeteria (rund 720 Sitzplätze), ein Bedienrestaurant, einen Kiosk, eine Bibliothek, ein Auditorium, Sitzungsräume, ein IT-Servicecenter, diverse Retailflächen und im Untergeschoss rund 230 Parkplätze.

: **SKYKEY WURDE** :
 : **ALS AUSGESPROCHEN** :
 : **NACHHALTIGES** :
 : **GEBÄUDE KONZIPIERT.** :

In den Neubau werden grösstenteils die Mitarbeitenden einziehen, die bisher auf die zwei Standorte Leonardo und Ambassador House an der Thurgauerstrasse in Zürich verteilt waren. Die Arbeitsplätze sind nach dem Prinzip des Dynamic Working konzipiert. Dieses will sowohl den individuellen Bedürfnissen der Mitarbeitenden als auch den Effizienzkriterien des Unternehmens gerecht werden.

ZERTIFIZIERUNG ALS NACHHALTIGES GEBÄUDE

Wie das Platin-Label für Neubauten bei der LEED-Zertifizierung (siehe Box) belegt, ist SkyKey als ausgesprochen nachhaltiges Gebäude konzipiert. Zur höchsten Auszeichnung hat auch die Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG durch gezielte, auf das Bauwerk abgestimmte Massnahmen beigetragen. So werden beispielsweise die Räume beinahe zu 100% mit LED-Leuchten erhellt.



SKYKEY | Das Gebäude SkyKey in Zürich Nord hat 40 000 m² Büroflächen für rund 2 500 Arbeitsplätze.



KURZINFO

| | |
|-------------------------------|--|
| Adresse | Hagenholzstrasse 60, Zürich Oerlikon |
| Fertigstellung | Juli 2014 |
| Abschluss Mieterausbau | August 2014 |
| Investitionsvolumen | rund CHF 244 Mio. |
| Informationen | www.skykey.ch |

LEED

LEED ist die Abkürzung für Leadership in Energy and Environmental Design, wurde 2000 in den USA lanciert und hat sich international als das bekannteste Nachhaltigkeitslabel etabliert. Das Ratingsystem besteht aus sieben Kategorien. Abhängig von den erreichten Punkten ergeben sich Auszeichnungen in Platin, Gold, Silber oder das Testat «Certified».



INTERVIEW MIT JOACHIM MASUR, CEO ZÜRICH SCHWEIZ

„SKYKEY HAT VORZEIGECHARAKTER.“

JOACHIM MASUR | «Die Zusammenarbeit mit Swiss Prime Site lief von Anfang an reibungslos.»

Herr Masur, worauf freuen Sie sich am meisten, wenn Sie mit Ihren Leuten in das SkyKey einziehen?

Die 2 500 Mitarbeitenden des Hauptsitzes arbeiten erstmals vereint unter einem Dach. Wir haben ein architektonisch eindrückliches Gebäude, das technologisch auf dem neusten Stand ist, und schweizweit die fortschrittlichsten Arbeitsplätze. Sogar innerhalb der Zurich Gruppe hat SkyKey Vorzeigecharakter. Unser neuer Hauptsitz steht symbolisch für Zurich Schweiz.

Wie werden sich diese Vorteile auf das Arbeitsklima und die Produktivität auswirken?

Die Durchlässigkeit der neuen Arbeitsplatzumgebung hilft, dass wir einfacher und offener miteinander kommunizieren. Dies wird auch in der Qualität der Dienstleistungen spürbar sein. Wir werden schneller und näher bei den Kunden sein. Diese Faktoren stärken unsere Kultur allgemein. Ganz wichtig: Unsere internen Umfragen zeigen, dass sich die Mitarbeitenden enorm auf das neue Arbeitsumfeld freuen.

„WIR SPAREN IM VERGLEICH ZU REFERENZPROJEKTEN BIS ZU 40% TRINKWASSER.“

Wie erklären Sie einem Stellenbewerber das Dynamic-Working-Prinzip in einem Satz?

Fliessende, offene Arbeitszonen unterstützen die formelle und informelle Zusammenarbeit. Je nach Bedürfnis finden unsere Mitarbeitenden am klassischen Arbeitsplatz, in ruhigen Fokusräumen, in bunt gestalteten Living Zones, in topausgerüsteten Sitzungszimmern oder gar in der Cafeteria das ideale Umfeld für ihre Arbeit.

Warum strebten Sie eine LEED-Zertifizierung in Platin an? Was bedeutete dieses hohe Ziel für den Mieterausbau?

Mir liegt Nachhaltigkeit sehr am Herzen. Und Zurich Schweiz will bis 2016 klimaneutral sein. Deshalb kamen für den Innenausbau nur energieeffiziente

Optionen in Frage. Einige Beispiele: Von unseren Aufzugsanlagen nutzen wir die Energie des Bremsvorgangs für Energierückgewinnung. Durch sogenannte «fibre to the desk»-Technologie sparen wir im Vergleich zu den bisherigen Gebäuden über 1 000 m² an EDV-Räumen, was fünf Einfamilienhäusern entspricht. Und wir haben einen 100 000-Liter-Regenwassertank eingebaut. Mit diesem Wasser spülen wir Toiletten. Dank Spararmaturen und Durchflussreduzierern sparen wir im Vergleich zu Referenzprojekten bis zu 40% Trinkwasser. Im Gastrobereich sparen wir durch eine Energieoptimierungsanlage bis zu 30% Strom.

Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit Swiss Prime Site erlebt?

Die Zusammenarbeit lief von Anfang an reibungslos, konstruktiv und äusserst professionell, beispielsweise bei allen monatlichen Baukommissions- oder LEED-Sitzungen.

MULTIPLEXKINO LA PRAILLE, GRAND-LANCY

Wie unterhaltsam und abwechslungsreich Immobilien sein können, zeigt Swiss Prime Site in Grand-Lancy bei Genf. Dort ist seit 19. Juni 2014 ein Multiplexkino der Superlative in Betrieb. Es befindet sich auf dem Dach des Einkaufszentrums La Praille und besteht aus neun Sälen mit 1 541 komfortablen Fauteuils. Doch damit nicht genug. Das Multiplexkino, das von der Arena Cinemas AG betrieben wird, beeindruckt auch mit der grössten Kinoleinwand der Schweiz und ist in allen Sälen mit einer 3-D-Audioanlage ausgestattet. «Die Besucher kommen auch dank der gewölbten Bildschirme in den Genuss einer Bild- und Tonqualität, die in der Branche ganz neue Standards setzt», begeisterte sich Peter Lehmann, CIO der Swiss Prime Site AG, in seiner Rede am Eröffnungstag.

⋮ **DAS MULTIPLEXKINO** ⋮
 ⋮ **IST AUCH IDEAL FÜR** ⋮
 ⋮ **SEMINARE.** ⋮

Patrick Tavoli, Geschäftsführer der Arena Cinemas AG, die das Multiplexkino langfristig mietet, zeigte sich vor den eingeladenen Gästen überzeugt, dass das Publikum am innovativen Angebot rasch Gefallen findet. Er rechnet mit jährlich 300 000 bis 450 000 Kinobesuchern. Der Kinobetreiber hat aber noch weitere Kundensegmente im Visier. Da jeder Saal über eine Bühne sowie eine vollständige Kongressinfrastruktur verfügt, ist das neue Multiplexkino auch der ideale Ort für Seminare, Konferenzen, Ausstellungen, Firmenjubiläen und ähnliche Anlässe.

Zusammen mit dem Multiplexkino wurde auch der völlig neu gestaltete Food Court (früher Food Avenue) eröffnet. Das gastronomische Angebot wurde um ein McDonald's Restaurant und ein McCafé erweitert. Das 2002 eröffnete Shoppingcenter bietet neben den 65 Detailhandelsgeschäften ein breit gefächertes Freizeitangebot an. Dazu gehören etwa eine Bowlinganlage mit 26 Bahnen, ein Fitnessstudio mit Schwimmbad sowie das Hotel Ramada Encore mit 150 Zimmern.

Die eigentlichen Bauarbeiten der Aufstockung des bestehenden Einkaufszentrums um zwei Etagen nahmen zwar nur 21 Monate in Anspruch, die Entwicklung



MULTIPLEXKINO LA PRAILLE | Neun Säle, 1541 Fauteuils und die grösste Kinoleinwand der Schweiz.



Bühne frei für Filme, Kongresse, Konferenzen, Jubiläen und ähnliche Anlässe.

des Projekts begann allerdings bereits vor zehn Jahren. «Umso grösser ist die Freude, dass in diesem spektakulären Urban Entertainment Center auf der Rive Gauche endlich der Vorhang aufgeht», meinte Lehmann. La Praille liegt strategisch günstig mitten im neuen Stadtquartier Praille-Acacias-Vernets (PAV) und ist bereits heute an mehrere Linien des öffentlichen Verkehrsnetzes angebunden.

KURZINFO

| | |
|-----------------------------------|--|
| Adresse | Route des Jeunes 10, Grand-Lancy |
| Fertigstellung | Juni 2014 |
| Mietfläche Einkaufszentrum | 33 424 m ² |
| Mietfläche Multiplexkino | 2 955 m ² |
| Investitionsvolumen | rund CHF 22 Mio. |
| Informationen | www.la-praille.ch |

MAAGHOF NORD UND OST, ZÜRICH

Der Maaghof Nord und Ost weist eine Wohnfläche von 21 800 m² sowie im Erdgeschoss Flächen von rund 2 200 m² für Kinderkrippen, kommerzielle und weitere Nutzungen auf. Im Untergeschoss werden 143 Garagenplätze erstellt. Von den 83 Eigentumswohnungen sind 53 verkauft und 1 reserviert (Stand 30. Juni 2014). Auch 4 Gewerbeeinheiten haben bereits ihre Käufer gefunden. Seit dem Vermietungsstart im Frühjahr 2014 sind schon 89 Mietwohnungen vermietet oder reserviert und 3 Gewerbeflächen reserviert. Ein Grund für das grosse Interesse dürfte das für Zürich attraktive Preis-/Leistungs-Verhältnis sein. Eine 100 m² grosse 3½-Zimmer-Wohnung gibt es bereits ab rund CHF 2 700 netto pro Monat.

Zürich West gehört heute zu den beliebtesten Quartieren der Stadt Zürich. Wer hier wohnt, entscheidet sich für einen spannenden Mix aus Arbeiten und Lebensgenuss, aus Alt und Neu, aus Patina und Perfektion. Doch zuerst muss die Wohnüberbauung westlich vom Prime Tower auf dem Zürcher Maag-Areal fertiggebaut werden. Die Arbeiten an der L-förmigen Überbauung, die an einen grossen parkähnlichen Innenhof angrenzt, kommen planmässig voran.



MAAGHOF NORD UND OST | Für das 21 800 m² umfassende Wohnungsangebot besteht grosses Interesse. 54 Wohnungen sind verkauft oder reserviert. 89 Wohnungen sind vermietet oder reserviert.

| KURZINFO | |
|---------------------|---|
| Adresse | Hardstrasse 129, Naphtastrasse 10, Turbinenstrasse 21, Zürich |
| Fertigstellung | Frühling 2015 |
| Investitionsvolumen | rund CHF 140 Mio. |
| Informationen | www.maaghome.ch – für Eigentumswohnungen www.maag-ich.ch – für Mietwohnungen |



HAUPTSTANZ POST/MAJOWA, BERN

Der neue Hauptsitz der Schweizerischen Post umfasst rund 33 700 m² Mietflächen für circa 1 800 Arbeitsplätze sowie ein Konferenzzentrum und ein Personalrestaurant für 450 Personen. Das Projekt soll für das Gütesiegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) in Gold zertifiziert werden. Das Mietverhältnis beginnt am 1. November 2014. Der Bezug ist auf März 2015 terminiert.

| | |
|---------------------|-----------------------|
| Adresse | Wankdorfallee 4, Bern |
| Fertigstellung | November 2014 |
| Investitionsvolumen | rund CHF 144 Mio. |



FLURPARK, ZÜRICH

Das ehemalige Rechenzentrum wird umfassend saniert und auf dem Markt neu ausgerichtet. Es stehen künftig 18 500 m² Büro-/Dienstleistungsflächen sowie grosszügige Lagerflächen zur Verfügung. Im Erdgeschoss wird das Angebot durch Flächen für Gastronomie, Läden und Dienstleister erweitert. Im Untergeschoss sind 456 Parkplätze vorgesehen.

| | |
|---------------------|------------------------|
| Adresse | Flurstrasse 55, Zürich |
| Übergabe an Mieter | ab Februar 2015 |
| Investitionsvolumen | rund CHF 69 Mio. |
| Informationen | www.flurpark.ch |



AUX ARMOURINS, NEUCHÂTEL

Ab August 2014 ist an der Rue du Temple Neuf in der Neuenburger Innenstadt die Modekette Zara präsent. Sie mietet die beiden unteren Geschosse eines Neubaus, den Swiss Prime Site zusammen mit der Sanierung zweier bestehender Gebäudeteile realisiert hat. Auch die weiteren Ladenflächen, die Büro- und Praxisräume sowie die Wohnungen im Neubau sind vermietet.

| | |
|---------------------|----------------------------------|
| Adresse | Rue du Temple Neuf 14, Neuchâtel |
| Fertigstellung | Juni 2014 |
| Investitionsvolumen | rund CHF 26 Mio. |

MARTIN GUT FÜR INVESTOR RELATIONS



MARTIN GUT | Investoren im Visier.

Mit dem Ziel, die Beziehungen zur Finanzgemeinschaft auszubauen und neue Investoren anzusprechen, hat Swiss Prime Site den Bereich Investor Relations & Sales

geschaffen. Verantwortlicher ist Martin Gut, der direkt an CEO Markus Graf berichtet. Zu den Aufgaben von Martin Gut gehört auch die Unterstützung bei der Weiterentwicklung des Konzerns und bei der Wahrnehmung von Wachstumsopportunitäten, die das klassische Immobilienanlagegeschäft verstärken.

Martin Gut war bis Dezember 2013 Country Manager Schweiz des weltweit führenden Vermögensverwalters BlackRock. Zuvor war er in verschiedenen Funktionen bei UBS und Credit Suisse tätig. Von 2007 bis 2010 leitete er bei Credit Suisse das Relationship Management für institutionelle Anleger. Martin Gut ist Betriebsökonom Kaderschule Zürich (KSZ) und hat sich unter anderem an der INSEAD im Risikomanagement im Banking weitergebildet. Seine Freizeit verbringt der Vater zweier Töchter am liebsten mit seiner Familie und sportlichen Aktivitäten, wobei dem gebürtigen Davoser der Bergsport sowie Golf besonders am Herzen liegen.



JAKOB TROST | Bartender im Clouds.

«SHADOW SOUR» AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Dies im wahrsten Sinne des Wortes. Jakob Trost hat sich im Finale der Bartender-Weltmeisterschaft (Diageo Reserve World Class) im Mai 2014 als zweitbesten Schweizer Bartender qualifiziert. Der 21-jährige Profi hat die Jury mit seinem «Shadow Sour» überzeugt. Robert Mischko, ebenfalls Bartender im Clouds, hat es mit seinem «Cheers Dad» ebenfalls ins Finale geschafft. «Wir freuen uns riesig, dass neben unseren Leistungen in der Küche und im Restaurant auch die herausragenden Kreationen unseres Barteams höchste internationale Anerkennung gefunden haben», sagt Clouds-Geschäftsführer Magnasch Joos.

www.clouds.ch

JELMOLI LÄSST WOHNEN & HAUSHALT AUFLEBEN



JELMOLI | Caminadas Messerlinie.

Die einst legendäre Haushaltsabteilung von Jelmoli lebt wieder auf. Am 25. September 2014 wird auf der 3. Etage Wohnen & Haushalt eröffnet. Hier finden die Kunden alles für den Haushalt im Premiumsegment. Der Inneneinrichter Teo Jakob, Nespresso und WMF sind mit eigenen neuen Shops präsent. Weitere klangvolle Namen im Wohnen & Haushalt sind Dibbern, Versace, Rosenthal, Bodum, Kuhn Rikon, Victorinox, Fischbacher, Schlossberg, Lexington, KitchenAid, KAI Messer Shop, Alessi, Riedel, Tempur, Billerbeck und die neue Messerlinie des Sternekochs Andreas Caminada. Zu den Dienstleistungen gehören die

Massanfertigung von Bettwäsche und Duvets, die Personalisierung von Frottierwäsche oder der Hochzeitsservice.

www.jelmoli.ch



..... REPORTING

1. HALBJAHR 2014

BERICHT ZUM 1. HALBJAHR 2014

„**DER BETRIEBS-
ERTRAG NAHM
GEGENÜBER DEM
ERSTEN HALBJAHR
2013 UM 29.4% AUF
CHF 415.9 MIO. ZU.**“

PETER WULLSCHLEGER
CFO der Swiss Prime Site AG

AGENDA

PUBLIKATION 3. Q.

11.11.2014 – Quartalsbericht per 30.09.2014

BILANZMEDIEN- KONFERENZ

17.03.2015 – Jahresbericht 31.12.2014

GENERAL- VERSAMMLUNG

14.04.2015 – Geschäftsjahr 2014

**BETRIEBSGEWINN (EBIT)
NACH NEUBEWERTUNGEN
IN CHF MIO.**

218.9

Den Jahresbericht per 31.12.2013 und den
Halbjahresbericht per 30.06.2014 finden Sie
unter www.swiss-prime-site.ch/jb13

AUF WACHSTUMSKURS

Swiss Prime Site erhöhte den Betriebsertrag um 29.4% auf CHF 415.9 Mio. und den Ertrag aus Vermietung um 8.9% auf CHF 217.3 Mio. Das Immobilienportfolio nahm gegenüber Ende 2013 um 2.3% auf CHF 9.6 Mrd. zu. Das EBIT vor Neubewertungen erhöhte sich um 2.0% auf CHF 165.3 Mio.

Swiss Prime Site steigerte im ersten Halbjahr den Betriebsertrag um 29.4% auf CHF 415.9 Mio. (CHF 321.3 Mio.). Die Zunahme um CHF 94.6 Mio. war hauptsächlich auf die seit 12. Juli 2013 konsolidierte Tertianum-Gruppe zurückzuführen. Der Betriebsgewinn (EBIT) vor Neubewertungen nahm gegenüber dem ersten Semester 2013 um 2.0% auf CHF 165.3 Mio. zu (CHF 162.0 Mio.). Die erfolgswirksame Neubewertung der Immobilien erreichte CHF 53.6 Mio. und blieb wie erwartet unter der Vorjahreszahl (CHF 169.8 Mio.). Der Gewinn vor Neubewertungseffekten* reduzierte sich leicht von CHF 110.4 Mio. um 3.1% auf CHF 107.0 Mio. Das Gesamtergebnis vor Neubewertungseffekten nahm um 14.8% von CHF 116.7 Mio. auf CHF 99.4 Mio. ab.

«Mit unserer Diversifikation in drei Segmente und dem unveränderten Fokus auf Qualitätsimmobilien profitieren wir vom gesunden Wirtschaftsumfeld in der Schweiz», erklärte CEO Markus Graf.

Der Betriebsaufwand erhöhte sich von CHF 159.1 Mio. auf CHF 255.3 Mio. Die Zunahme um 60.5% resultierte grösstenteils aus der akquisitionsbedingt von 1 181 auf 2 357 gestiegenen Anzahl Mitarbeitender (Vollzeitstellen) und der damit verbundenen Zunahme des Personalaufwands von CHF 66.0 Mio. auf CHF 125.1 Mio. sowie durch den Aufwand im Bereich Leben und Wohnen im Alter.

„**WIR PROFITIEREN
VOM GESUNDEN
WIRTSCHAFTS-
UMFELD.**“

MARKUS GRAF
CEO der Swiss Prime Site AG

Der gewichtete Gewinn pro Aktie vor Neubewertungseffekten verringerte sich leicht von CHF 1.83 um 3.3% auf CHF 1.77 und nach Neubewertungseffekten von CHF 3.69 um 39.0% auf CHF 2.25. Der Net Asset Value (NAV) vor latenten Steuern erreichte per 30. Juni 2014 CHF 81.65 (CHF 82.65 per 31. Dezember 2013) und nach latenten Steuern CHF 66.52 (CHF 67.91).

STARKE PERFORMANCE DER AKTIE

Die Swiss Prime Site-Aktie verzeichnete im ersten Halbjahr 2014 eine Perfor-

mance von +11.6%. Sie lag damit über dem Swiss Performance Index (SPI) (+7.9%) und dem SXI Real Estate Shares Index (+11.0%). Aus dem Schlusskurs per 30. Juni 2014 von CHF 73.50 ergab sich eine Börsenkaptalisierung von CHF 4.4 Mrd. Die Barrendite betrug 5.2%. Sie resultierte aus der am 25. April 2014 erfolgten Ausschüttung von CHF 3.60 je Aktie, gemessen am Kurs per 31. Dezember 2013.

SEGMENT IMMOBILIEN

Im Segment Immobilien erhöhte sich der Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften um 1.1% auf CHF 211.2 Mio. (CHF 208.9 Mio.). Die Leerstandsquote blieb mit 6.5% (5.8%) innerhalb der erwarteten Bandbreite und lag wiederum deutlich unter dem schweizerischen Durchschnitt. Der Ertrag aus Immobiliendienstleistungen von Wincasa konnte um 6.8% auf CHF 48.7 Mio. (CHF 45.6 Mio.) erhöht werden. Der Betriebsertrag des Segments Immobilien übertraf mit CHF 260.7 Mio. den Vorjahreswert von CHF 255.8 Mio. um 1.9%. Das EBIT sank indessen aufgrund der wesentlich geringeren Neubewertungen um 34.4% auf CHF 225.3 Mio. (CHF 343.7 Mio.).

Das Portfolio bestand am 30. Juni 2014 aus 194 (193 am 31. Dezember 2013) Im-

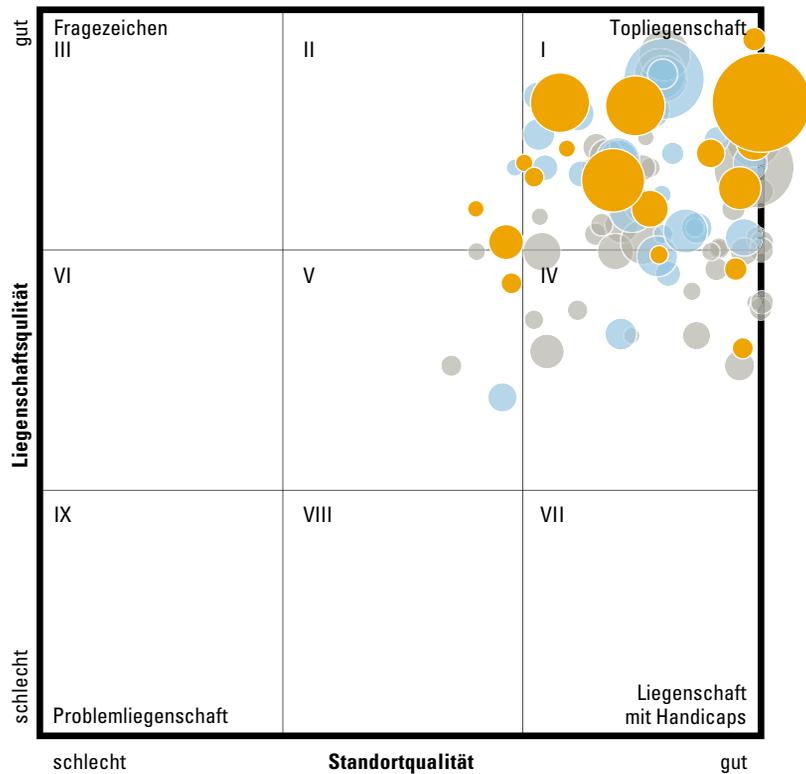
* Neubewertungen und latente Steuern

mobilien mit einem Fair Value von CHF 9.6 Mrd. (CHF 9.3 Mrd.). Die Zunahme um CHF 218.5 Mio. im ersten Halbjahr 2014 setzte sich zusammen aus Wertänderungen (inklusive Renovationen/Investitionen) bei den Bestandesliegenschaften (CHF +75.3 Mio.), dem Erwerb von Bestandesimmobilien, Projekten und Bauland (CHF +90.3 Mio.), Verkäufen (CHF -16.4 Mio.), Wertänderungen der Baulandparzellen (CHF +0.1 Mio.) sowie Wertänderungen und Investitionen der Projekte (CHF +69.2 Mio.).

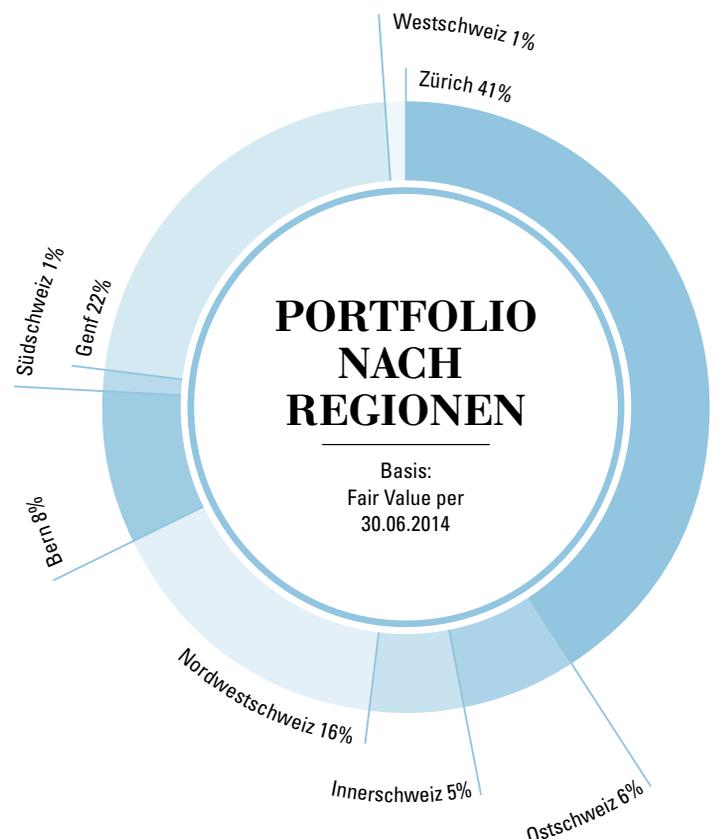
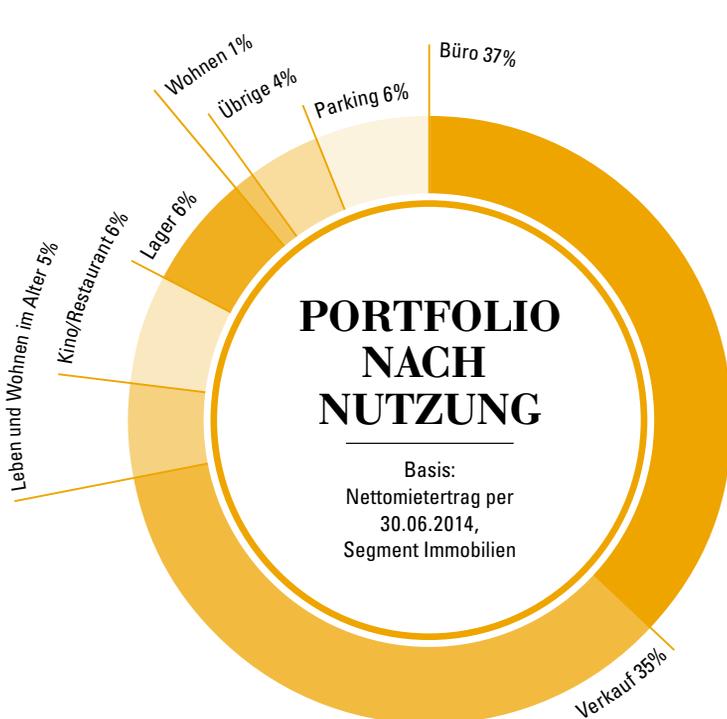
In der Berichtsperiode erwarb Swiss Prime Site eine Liegenschaft mit Baulandreserven an der Albisriederstrasse 203 in Zürich Albisrieden, das Grundstück für den Bau einer Vitadomo-Anlage in Belinzona und ein weiteres Aktienpaket an einer Immobiliengesellschaft mit Bauland in Meyrin. Zwei Liegenschaften (Grünfeldstrasse 25 in Rapperswil-Jona und Avenue de Chailly 1 in Lausanne) und eine Landparzelle in Oftringen wurden für insgesamt CHF 20.4 Mio. verkauft. Die Verkaufspreise lagen rund CHF 4 Mio. über dem im Vorjahr ausgewiesenen Fair Value. Die laufenden Projekte entwickelten sich planmässig. SkyKey in Zürich sowie der Hauptsitz Post/Majowa in Bern, beide voll vermietet, stehen kurz vor der Fertigstellung. Diese Mieterträge werden sich positiv auf das zweite Halbjahr auswirken.

QUALITÄTSMATRIX DES IMMOBILIENPORTFOLIOS

per 30.06.2014, Quelle Wüest & Partner AG



- Liegenschaften mit Büronutzung > 60%; Fair Value > CHF 20 Mio.
- Liegenschaften mit Verkaufsnutzung > 60%; Fair Value > CHF 20 Mio.
- Liegenschaften mit Mischnutzung; Fair Value > CHF 20 Mio.





HAUPTSITZ POST/MAJOWA, BERN | Das neue Dienstleistungsgebäude weist 1800 Arbeitsplätze auf und wird im November 2014 fertiggestellt.

SEGMENT RETAIL UND GASTRO

Der Ertrag aus Retail und Gastro verminderte sich um 4.4% auf CHF 71.1 Mio. (CHF 74.4 Mio.). Die Abnahme um CHF 3.3 Mio. war im Wesentlichen bedingt durch den Wegfall der Einnahmen aus dem Hotel Ramada Encore in Genf, dessen Betrieb Ende 2013 verkauft wurde. Jelmoli – The House of Brands in Zürich steigerte den Detailhandelsumsatz auf eigenbewirtschafteten Flächen von CHF 63.1 Mio. um 3.6% auf CHF 65.4 Mio. Die Erträge aus Vermietung waren praktisch unverändert bei CHF 9.0 Mio (CHF 8.9 Mio.).

SEGMENT LEBEN UND WOHNEN IM ALTER

Das Segment Leben und Wohnen im Alter umfasste den Betrieb der im Juli 2013 akquirierten Tertianum-Gruppe und erwirtschaftete einen Ertrag aus Leben und Wohnen im Alter von CHF 77.3 Mio. sowie einen Ertrag aus Vermietung von Liegenschaften von CHF 25.5 Mio. Die auf ambulante Pflege spezialisierte Permed AG wurde im März 2014 verkauft.

AUSBLICK

Swiss Prime Site geht davon aus, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz günstig bleiben, die regu-

latorischen Unsicherheiten aber eher zunehmen. Das wachsende Angebot an Büro- und Verkaufsflächen dürfte Mieter vermehrt veranlassen, moderne und effizientere Flächen nachzufragen. Räumlichkeiten, die aufgrund ihrer Lagequalität, Erschliessung, Nutzungsflexibilität und Architektur einen höheren Gegenwert versprechen, werden stärker nachgefragt. Von diesem Trend kann Swiss

Prime Site mit ihrem Portfolio von Prime-Immobilien profitieren.

Für das Geschäftsjahr 2014 rechnet Swiss Prime Site mit EBIT- und Gewinnzahlen (vor Neubewertungs- und Einmaleffekten) über dem Vorjahresniveau. Sie erwartet einen Nettomietsertrag von rund CHF 435 Mio. und eine Leerstandsquote von 6.0% bis 7.0%.



VITADOMO BELLINZONA | Bis Frühling 2016 entstehen drei Gebäude mit 71 Wohnungen.

AUSGEWÄHLTE KONZERNZAHLEN

| FINANZKENNZAHLEN | ANGABEN IN | 30.06.2014 | 30.06.2013 | VERÄNDERUNG IN % |
|--|------------|------------|------------|------------------|
| Ertrag aus Vermietung | CHF Mio. | 217.3 | 199.5 | 8.9 |
| Ertrag aus Immobiliendienstleistungen | CHF Mio. | 48.4 | 45.6 | 6.1 |
| Ertrag aus Retail und Gastro | CHF Mio. | 71.0 | 74.2 | (4.3) |
| Ertrag aus Leben und Wohnen im Alter* | CHF Mio. | 77.3 | – | 100.0 |
| Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) | CHF Mio. | 233.8 | 342.0 | (31.6) |
| Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) | CHF Mio. | 218.9 | 331.7 | (34.0) |
| Gewinn | CHF Mio. | 137.2 | 222.3 | (38.3) |
| Gesamtergebnis | CHF Mio. | 134.6 | 234.5 | (42.6) |
| Eigenkapital | CHF Mio. | 4 026.0 | 3 964.7 | 1.5 |
| Eigenkapitalquote | % | 39.2 | 42.0 | (6.7) |
| Fremdkapital | CHF Mio. | 6 237.0 | 5 475.0 | 13.9 |
| Fremdkapitalquote | % | 60.8 | 58.0 | 4.8 |
| ROE (gewichtet) | % | 6.8 | 11.9 | (42.9) |
| ROIC (gewichtet) | % | 3.6 | 5.9 | (39.0) |
| Angaben ohne Neubewertungseffekte** | | | | |
| Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) | CHF Mio. | 165.3 | 162.0 | 2.0 |
| Gewinn | CHF Mio. | 107.0 | 110.4 | (3.1) |
| Gewinn, pro Aktie (gewichtet) | CHF | 1.77 | 1.83 | (3.3) |
| ROE (gewichtet) | % | 5.4 | 6.1 | (11.5) |

* Erwerb der Tertianum AG per 12.07.2013; Verkauf der Permed AG per 17.03.2014

** Neubewertungen und latente Steuern



MITARBEITENDE

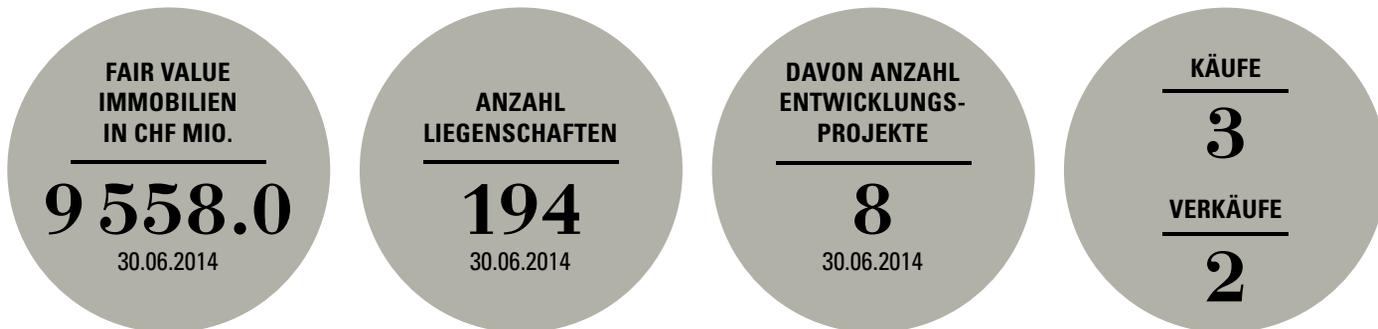
PER 30.06.2014



| Anzahl Mitarbeitende | |
|----------------------|--------------|
| 30.06.2014 | 31.12.2013 |
| 2 958 | 3 115 |

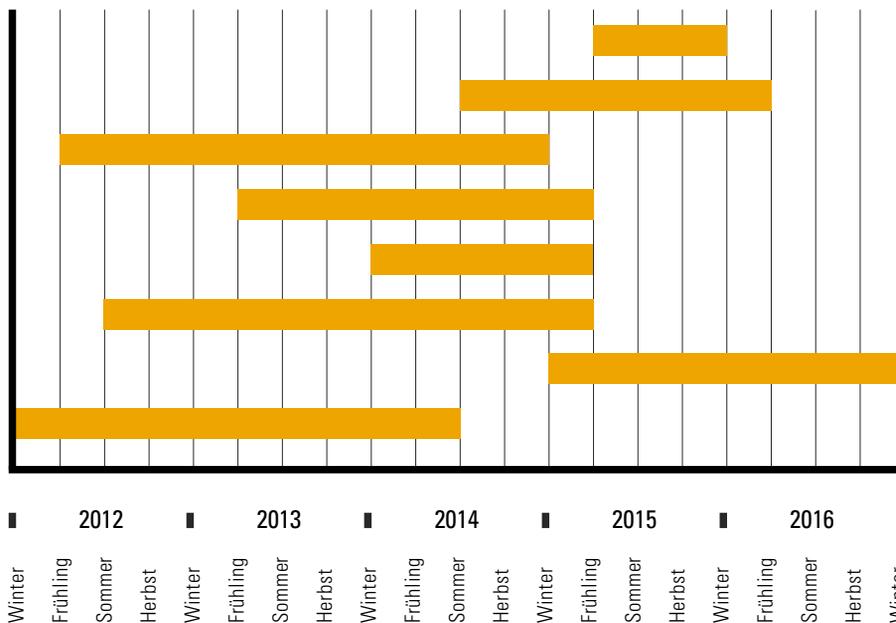
| Davon Auszubildende | |
|---------------------|------------|
| 30.06.2014 | 31.12.2013 |
| 157 | 175 |

PORTFOLIO



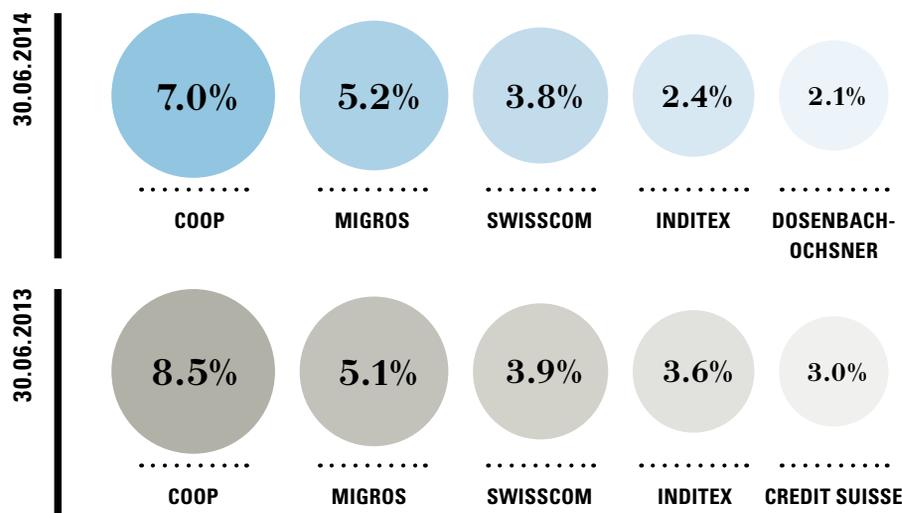
LAUFENDE PROJEKTE

- Motel One, Freie Strasse 68, **Basel***
- Vitadomo, Via San Gottardo, **Bellinzona**
- Hauptsitz Post, Wankdorfallee 4, **Bern**
- Vitadomo Bubenholz, **Opfikon**
- Flurpark, Flurstrasse 55, **Zürich**
- Maaghof Nord und Ost, **Zürich**
- Motel One, Brandschenkestrasse 25, **Zürich***
- SkyKey, Hagenholzstrasse 60, **Zürich**



GRÖSSTE MIETER

Per Stichtag 30. Juni 2014 erbringen die fünf grössten externen Mietergruppen 20,5% (24,1%) des künftigen jährlichen Nettomiet- und Baurechtszinsertrags (Sicht Immobiliensegment). Die einzelnen Mieter verfügen über eine gute Bonität.



AKTIE

AKTIENKURS (30.06.2014)

CHF 73.50

KURSVERLAUF (01.01. – 30.06.2014)

Höchst  Tiefst

CHF 76.00 **CHF 68.95**

BÖRSENKAPITALISIERUNG

30.06.2014 CHF Mio. 4 447.0

NAV VOR LATENTEN STEUERN*

30.06.2014 CHF 81.65
31.12.2013 CHF 82.65
Veränderung (1.2%)

NAV NACH LATENTEN STEUERN*

30.06.2014 CHF 66.52
31.12.2013 CHF 67.91
Veränderung (2.0%)

GEWINN PRO AKTIE (GEWICHTET)

30.06.2014 CHF 2.25
30.06.2013 CHF 3.69
Veränderung (39.0%)

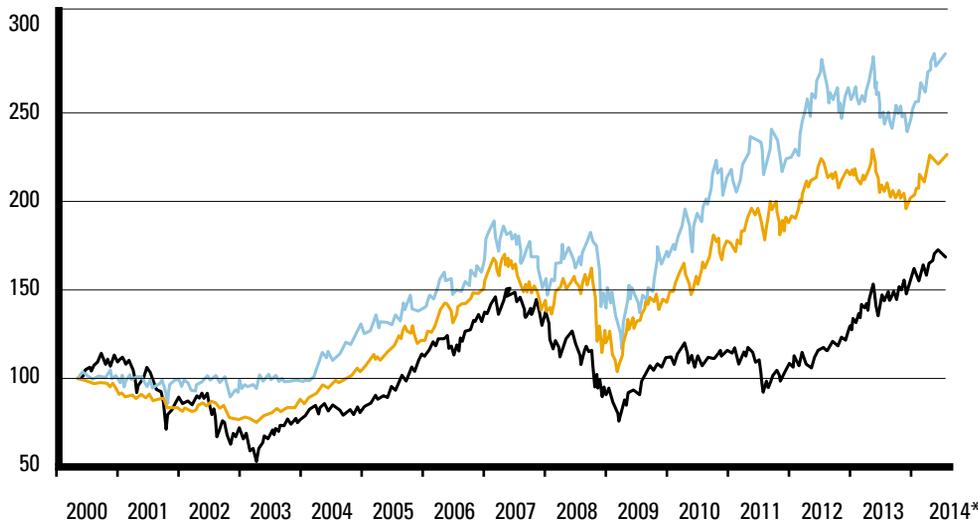
AKTIENSTATISTIK

Total Namenaktien 60 503 081
Valorennummer 803 838
ISIN-Nr. CH 000 803 838 9
SIX-Symbol SPSN
Anzahl Aktionäre 8 031
Ø Handelsvolumen/Tag CHF Mio. 8.3

* Im Eigenkapital ausgewiesene nicht beherrschende Anteile wurden bei der Berechnung des NAV nicht berücksichtigt

PERFORMANCE 2000–2014*

INDEX 05.04.2000 = 100



SPS SWISS PRIME SITE
(7.5% p.a.)

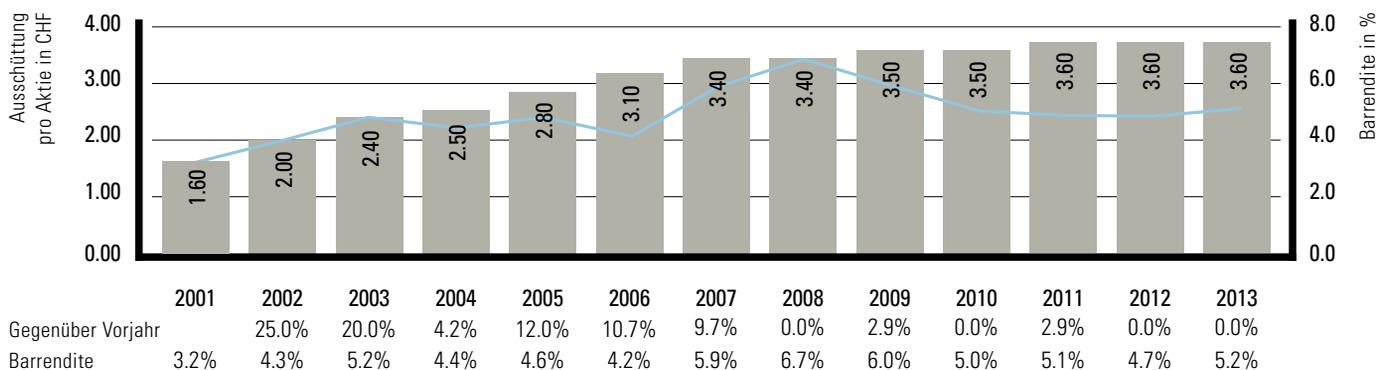
SXI SXI REAL ESTATE
SHARES INDEX
(5.8% p.a.)

SPI SPI SWISS PER-
FORMANCE INDEX
(3.7% p.a.)

Quelle: Bloomberg

* 30.06.2014

AUSSCHÜTTUNG PRO AKTIE



SWISS PRIME SITE-KONZERN

IMMOBILIEN



Swiss Prime Site AG, Olten, ist die grösste kotierte Immobilieninvestmentgesellschaft der Schweiz. Sie steht für ein hochstehendes Immobilienportfolio im Wert von CHF 9.6 Mrd. Dieses wird durch ein dynamisches Portfoliomanagement laufend optimiert und durch wertsteigernde Projektentwicklungen und ertragssteigernde Akquisitionen erweitert.



Wincasa zählt mit 15 Standorten und 178 000 betreuten Objekten im Wert von CHF 42 Mrd. zu den führenden Immobiliendienstleistern der Schweiz.

RETAIL UND GASTRO



Jelmoli – The House of Brands an der Bahnhofstrasse in Zürich ist der Leading Premium Department Store der Schweiz.



Clouds betreibt das Restaurant sowie die damit verbundenen Gastronomie- und Konferenzbereiche in der 34. und 35. Etage im Prime Tower, Zürich.

LEBEN UND WOHNEN IM ALTER



Die Tertianum-Gruppe hat im Schweizer Markt eine führende Stellung im Bereich Leben und Wohnen im Alter und ist mit drei Marken präsent:



Tertianum-Residenzen stehen für residenzielles Wohnen mit umfassenden Service- und Pflegeleistungen im Premiumbereich. Vitadomo-Anlagen decken das mittlere Preissegment ab. Sie richten sich an Menschen, die auch im Alter selbstständig wohnen und Dienst- und Pflegeleistungen nach Bedarf abrufen wollen. Perlavita ist auf stationäre Dienstleistungen rund um Gesundheitsfragen im Alter spezialisiert.

SWISS PRIME SITE AG

Frohburgstrasse 1, 4601 Olten
Tel. +41 58 317 17 17
www.swiss-prime-site.ch
info@swiss-prime-site.ch

Hans Peter Wehrli

Präsident des Verwaltungsrats

Markus Graf

Chief Executive Officer
Mitglied der Konzernleitung

Peter Wullschlegler

Chief Financial Officer
Mitglied der Konzernleitung

Peter Lehmann

Chief Investment Officer
Mitglied der Konzernleitung

Martin Gut

Head Investor Relations & Sales

WINCASA AG

Immobilien-Dienstleistungen
Grüzefeldstrasse 41, 8401 Winterthur
Tel. +41 52 268 88 88
www.wincasa.ch
info@wincasa.ch

Oliver Hofmann

Chief Executive Officer
Mitglied der Konzernleitung

TERTIANUM AG

Seminarstrasse 28, 8042 Zürich
Tel. +41 43 544 15 15
www.tertianum.ch
tertianum@tertianum.ch

Luca Stäger

Chief Executive Officer
Mitglied der Konzernleitung

JELMOLI AG

Seidengasse 1, 8001 Zürich
Tel. +41 44 220 44 11
www.jelmoli.ch
info@jelmoli.ch

Franco Savastano

Chief Executive Officer
Mitglied der Konzernleitung

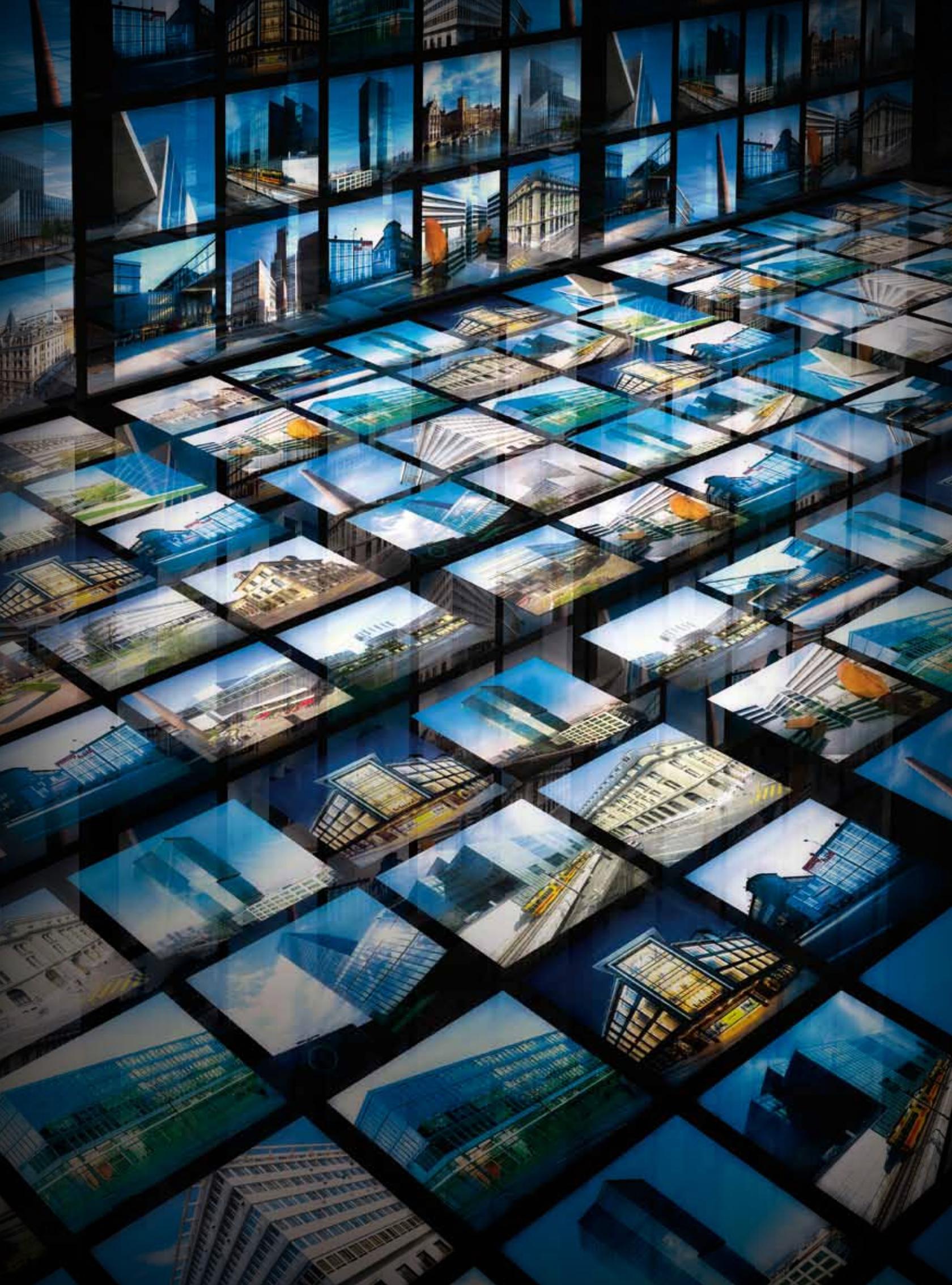
CLOUDS GASTRO AG

Maagplatz 5, 8005 Zürich
Tel. +41 44 404 30 00
www.clouds.ch
info@clouds.ch

Magnasch Joos

Geschäftsführer

Disclaimer: Bei den Finanzdaten und der übrigen Berichterstattung in der Prime Times handelt es sich um ausgewählte Informationen. Einen vollständigen Jahres- bzw. Halbjahresbericht können Sie bei der Gesellschaft schriftlich oder telefonisch beziehen. Diese Informationen sind weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Aktien der Swiss Prime Site AG. Sie dürfen in keinen Rechtsordnungen verbreitet werden, wo dies gegen geltendes Recht oder geltende Vorschriften verstösst. Zukunftsgerichtete Aussagen enthalten Ungewissheiten und Risiken, die dazu führen können, dass die tatsächlich eintretenden Ereignisse der Gesellschaft von der prognostizierten Lage abweichen.





SWISS PRIME SITE

Swiss Prime Site AG | Frohburgstrasse 1 | CH-4601 Olten
www.swiss-prime-site.ch | info@swiss-prime-site.ch | Tel. +41 58 317 17 17
Valorennummer 803 838