

SWISS PRIME NEWS



NAV

CHF 257.19 per 30.09.2000

CHF 249.82 per 31.12.1999

vor latenten Steuern

Valorennummer 803 838 · SWX-Symbol: SPSN

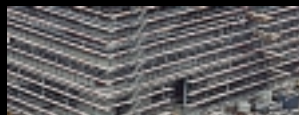
Quartalsbericht per 30.09.2000

Seite 5-7



Messturm Basel

Seite 2-3



Neubau Cityport Oerlikon

Seite 8

Indirekt ist vorteilhaft

Seite 4



3. Quartal 2000

Neubauprojekte geben Swiss Prime Site Auftrieb

Mit Swiss Prime Site ging es auch im 3. Quartal 2000 aufwärts. Höhepunkt war der Entscheid zur Erstellung des prestigeträchtigen Messturms in Basel. Dieses Engagement mit einem Investitionsvolumen von ca. CHF 150 Mio. arrondiert das Qualitätsportfolio von Swiss Prime Site mit einem Neubau, der dank seiner Architektur, seinem Standort und seiner Nutzungsflexibilität einen markanten Akzent in der Nordwestschweiz setzt. Die Aktie hat sich den Erwartungen entsprechend mit tiefer Volatilität entwickelt und am 30.09.2000 mit CHF 270.– das bisherige Jahreshöchst erreicht. Der Innere Wert (Net Asset Value) pro Aktie ist vom 30.06.2000 bis 30.09.2000 um CHF 2.64 auf CHF 257.19 gestiegen.

Was versteht Swiss Prime Site unter Immobilienpicking? Auf diese oft gestellte Frage gibt es für das 3. Quartal 2000 eine Antwort, die besonders anschaulich und einleuchtend ist: das Beispiel des Basler Messturms. Am 1. September 2000 hat Swiss Prime Site mit der Messe Basel und dem Kanton Basel-Stadt einen Rahmenvertrag zur Realisierung des Messturms am Messeplatz in Basel unterzeichnet. Weitere Informationen über dieses prestigeträchtige Projekt finden Sie auf den Seiten 2 und 3.

Strategische Neubauten arrondieren das Portefeuille

Im schweizerischen Immobilienmarkt zeichnet sich ein Verdrängungswett-

bewerb ab. Überbauungen an begehrten Lagen in den Wirtschaftszentren werden dabei gegenüber Altbauten obenaufschwingen. Swiss Prime Site ist mit ihrer Strategie des Immobilienpickings für diese Entwicklung hervorragend gerüstet. Zur Stärkung des Portefeuilles und zur Ertragsoptimierung realisiert Swiss Prime Site hochwertige, bedürfnisgerechte Neubauten mit hoher Nutzungsflexibilität. Dabei messen wir der Qualität von Standort und Gebäude höchsten Wert bei.

Die drei gegenwärtigen Projekte in Zürich («Cityport»), Zug («Opus») und Basel («Messturm») mit einem Investitionsvolumen von ca. CHF 450 Mio. verdeutlichen die Strategie des Unternehmens



auf sehr anschauliche Weise. Die Überbauungen werden ab Juli 2001 bis Herbst 2003 in verschiedenen Tranchen ergebniswirksam. Alle Anzeichen deuten darauf hin, dass die an Toplagen angebotenen Flächen im Sog des sich abzeichnenden Wirtschaftsaufschwungs vom Markt problemlos absorbiert werden.

Wettbewerb um Kapital als Folge des Immobilien-Outsourcings

Der Immobilienmarkt Schweiz ist seit Sommer letzten Jahres sowohl aus Sicht der Immobilienanbieter wie auch der Immobiliennachfrager in Fahrt gekommen. Nebst einer Reihe von Immobilien-

Am Messeplatz in Basel entsteht ein neues städtebauliches Wahrzeichen. Swiss Prime Site wird bis 2003 das höchste Gebäude der Schweiz mit einem Investitionsvolumen von rund CHF 150 Mio. bauen. Die 30 Geschosse sind für die Basler Messe, für Büros und ein Erstklasshotel vorgesehen.

Fortsetzung: Seite 2



Stefan Mächler,
Verwaltungsratspräsident
der Swiss Prime Site AG

Swiss Prime Site tritt verstärkt auch als Bauherr auf. Allein die drei Grossprojekte in Basel (Messe-turm), Zug (Opus) und Zürich Nord (Cityport) lösen ein Investitionsvolumen von rund CHF 450 Mio. aus.



Fortsetzung von Seite 1

aktiengesellschaften, welche neues Kapital aufgenommen oder sich dem Publikum mittels Börsengang (IPO) geöffnet haben, ist auch ein neuer Immobilienfonds entstanden. Mehrere Immobilienfonds haben Kapitalerhöhungen durchgeführt. Diese Volumina sind zum Teil gut absorbiert worden, jedoch hat der Appetit der Investoren zwischenzeitlich etwas abgenommen.

Auf der Angebotsseite treten vermehrt Unternehmen an den Markt, die ihre Liegenschaften – zum Teil auch in grossen Paketen – abtosseln wollen. Hierbei wird konsequent eine Exit-Strategie zwecks Bilanzkürzung und Freisetzung von gebundenem Kapital verfolgt. Diese Anbieter sind mit anderen Worten am einfachen Verkauf und nicht an einem Tausch von Immobilien gegen Aktien interessiert.

Um das wachsende Angebot von Immobilienpaketen und Neubauprojekten aufzunehmen, bedarf es kapitalkräftiger Investoren. Die börsenkotierten schweizerischen Immobiliengesellschaften verfügen über eine noch relativ bescheidene Börsenkapitalisierung (CHF 68 Mio. bis 1,56 Mia.). Eine Umsetzung der teilweise recht aggressiven Wachstumsstrategien setzt nun aber voraus, dass sich die Gesellschaften dem Wettbewerb um das rare Gut «Kapital» stellen müs-

	SWISS PRIME SITE PROJEKTE		
Projekt:	Cityport	Opus	Messturm
Ort:	Zürich Oerlikon	Zug	Basel
Lage:	Gateway zum neuen Stadtviertel «Zürich Nord» zwischen Flughafen Kloten und Stadtzentrum	8 Geschäftshäuser in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof innerhalb eines aufstrebenden Entwicklungsgebietes	Einmaliger Standort am pulsierenden Messeplatz Basel mit Erstklasshotel, Messe und Büros
Bezugstermin:	Juli 2001	Herbst 2001 bis Juni 2003	Sommer 2001 bis Herbst 2003
Investitionsvolumen:	ca. CHF 127 Mio.	ca. CHF 170 Mio.	ca. CHF 150 Mio.

sen. Was die Investoren wollen, ist bekannt: eine überzeugende Strategie, die erfolgreich umgesetzt wird, ein Leistungsausweis, der nachvollziehbar ist, sowie eine Transparenz, die dem Anleger schnörkellos aufzeigt, wie seine Mittel investiert sind.

Finanzkennzahlen per 30. September 2000

ROE	5,50 %
ROIC	4,61 %
Nettomiettertrag	29,9 Mio.
Nettorendite (DCF)	5,00–5,80 %
Leerstandsquote:	1,96 %

Der Anleger hat die Wahl zwischen Immobilien-Aktiengesellschaften mit einer Börsenkapitalisierung* von CHF 5,5 Mia. Sie stehen in direkter Konkurrenz zu den etablierten schweizerischen Immobilienfonds (Börsenkapitalisierung: CHF 11 Mia.) und den Anlagestiftungen (Kapitalisierung: CHF 3,4 Mia.).

Wir gehen davon aus, dass sich in den kommenden Monaten ein leichter Angebotsüberhang auf dem Immobilienmarkt abzeichnen wird.

Swiss Prime Site profitiert vom Trend

Swiss Prime Site ist dank ihrer soliden Kapitalstruktur bestens gerüstet, um weiterhin als selektive Käuferin im Markt aufzutreten und von der Marktentwicklung zu profitieren. Die sich in der Realisierung befindenden Projekte werden die Ergebnisse von Swiss Prime Site längerfristig positiv beeinflussen. Die 2001 bezugsbereite Überbauung Cityport in

Zürich Nord ist bereits heute vermietet. Von den acht geplanten Geschäftshäusern des Projekts Opus in Zug sind zwei ebenfalls vermietet. Und für den Messturm in Basel verzeichnen wir bereits heute – über ein halbes Jahr vor Baubeginn – ein starkes Interesse. Gleichzeitig verläuft das klassische Objektgeschäft weiterhin erfolgreich. Das Know-how und die Erfahrung von Swiss Prime Site im Kaufen, Entwickeln, Flexibilisieren und Optimieren von Geschäftsliegenschaften sorgen für eine zusehends dynamische Ertragsentwicklung.

* Jelmoli, Intershop, PSP Swiss Property, Swiss Prime Site, Allreal, Züblin, Maaq, Warteck, Lo-Holding (Reihenfolge: Börsenkapitalisierung per 30.09.2000)

Interview mit Jürg Böhni, Messe Basel

«Ein solches Projekt ist nur erfolgreich, wenn die Chemie zwischen den Partnern stimmt»

Anfang September hat Swiss Prime Site die Realisierung des Messturms in Basel angekündigt. Wichtigster Partner dieses ehrgeizigen Projekts ist die Messe Basel AG. Swiss Prime News hat deshalb das folgende Interview mit deren Vorsitzendem der Geschäftsleitung, Jürg Böhni, geführt.

Was bedeutet der Messturm für die Messe Basel und für Basel allgemein?

Der Messturm ist für die Messe Basel in zweierlei Hinsicht sehr bedeutend. Zum einen sind Service Center, Büroräume und Hotel für uns betrieblich sehr wichtig: Der Messturm wird für uns zur Visitenkarte und zur Drehscheibe unserer Dienstleistungstätigkeit. Zum anderen ist der Messturm ein architektonisches Wahrzeichen, das weit über das Messegelände hinaus ausstrahlt: Mit dem Turm erhält der Messeplatz einen neuen, prägenden und aufwertenden Akzent.

Von dieser weiteren Steigerung der Attraktivität unseres Messe- und Kongressgeländes profitieren schliesslich die ganze Stadt und die Region Basel. Gleichzeitig demonstriert Basel mit dem Messturm aber auch seinen Willen, sich als internationaler Messe- und Kongressplatz zu etablieren. Er ist damit gleichsam Zeichen

und Förderer einer Basler USP – Standortmarketing in Realität und Reinkultur.

Ist eine Messe mitten in der Stadt nicht gegen den internationalen Trend?

Die Messe Basel hat sich Anfangs der Neunzigerjahre intensiv mit der Frage des Standortes auseinandergesetzt und sich schliesslich für die Beibehaltung des Standortes in der Stadt und gegen einen Neubau im Niemandsland entschieden. Dies nicht nur aus finanziellen Gründen, sondern in erster Linie auch aus strategischen und konzeptionellen Überlegungen. Tatsächlich überwiegen die Vorteile des Standortes mitten in der Stadt dessen Nachteile – zum Beispiel die räumliche Enge und die eingeschränkten Expansionsmöglichkeiten – bei weitem. Die Einbettung in ein unmittelbares urbanes Umfeld mit einem vielfältigen kulturellen Angebot und kurzen Wegen ist insbe-



Jürg Böhni, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Messe Basel AG:
«Ausschlaggebend war vor allem, dass Swiss Prime Site uns qualitativ überzeugt und uns die Sicherheit gegeben hat, in ihr einen absolut kompetenten und zuverlässigen Partner zu haben.»

sondere für die Besucherinnen und Besucher sehr attraktiv. Und dies natürlich in ausgeprägtem Masse im Life-Style-Bereich, in dem wir mit der Weltmesse für Uhren und Schmuck und der Kunstmesse Art in Basel weltweit führende Veranstaltungen haben.

Was hatte dieser Grundsatzentscheid für die Stadt Basel bewirkt?

Er hat unter anderem bewirkt, dass die



Der am 1. September 2000 unterzeichnete Rahmenvertrag für den Bau des Messeturms in Basel markiert zugleich den Beginn einer erfolgreichen und langfristigen Partnerschaft. Darin sind sich einig (von links): Stefan Mächler, VR-Präsident Swiss Prime Site, Jörg Böhni, GL-Vorsitzender Messe Basel, und Markus Graf, CEO Swiss Prime Site.

Messe Basel in den vergangenen Jahren mit der Realisierung des Masterplanes «Messe Basel Plus» grosse Investitionen in die Optimierung von Infrastruktur und Attraktivitätssteigerung des Standortes getätigt hat, zum Beispiel mit dem Bau der neuen Halle 1. Die Neugestaltung des Messeplatzes und der Bau des Messeturms sind wichtige Teile dieses Masterplanes. Und insbesondere der Messeturm passt natürlich wie angegossen in dieses Konzept der «Messe in der Stadt». Oder anders gesagt: Können Sie sich einen Messeturm wie denjenigen in Basel irgendwo draussen auf der grünen Wiese vorstellen?



«Der Messeturm ist Standortmarketing in Realität und Reinkultur.»

Warum hat es so lange gedauert, bis Sie einen Investor gefunden haben?

Die Entwicklung des Projekts unter der Federführung der Messe Basel war eine recht komplexe Angelegenheit. Das Projekt an sich ist ja – zumindest für schweizerische Verhältnisse – nicht ganz alltäglich.

Sie sprechen die komplexe Planung an?

Ja, neben anderen Faktoren. Die Wettbewerbs- und Planungsphasen sowie die Schaffung der rechtlichen Voraussetzungen wie Zonenplanänderungen gestalteten sich recht aufwendig. Zudem sind verschiedene Partner daran beteiligt, unter ihnen der Kanton Basel-Stadt, und andere Bauvorhaben wie verkehrstechnische Verbesserungen und die Neugestaltung des Platzes sind unmittelbar damit verknüpft. Und vor allem galt es, sicherzustellen, dass die Interessen der Messe und des Kantons wahrgenommen werden, auch wenn die Messe Basel das Projekt nicht selber realisiert. Das alles bedingte eine sorgfältige Eva-

luation der interessierten Investorengruppen und auch ein ziemlich kompliziertes Vertragsgefüge. Dabei spielte der Entscheidungsablauf eine wichtige Rolle: Zuerst musste eine gewisse Rechtssicherheit geschaffen werden, bevor die Verhandlungen überhaupt konkret aufgenommen werden konnten.

Nach welchen Kriterien wurde der Investitionspartner ausgewählt?

Es ging uns in erster Linie darum, denjenigen Partner zu finden, der unsere Interessen im Zusammenhang mit diesem Projekt am besten wahrnimmt – in konzeptioneller, terminlicher und finanzieller Hinsicht.

Was hat den Ausschlag für Swiss Prime Site gegeben? War es einfach eine Preisfrage?

Nein, auch wenn – wie gesagt – die finanziellen Aspekte natürlich ein wichtiger Faktor sind. Ausschlaggebend war aber vor allem, dass Swiss Prime Site uns qualitativ überzeugt und uns die Sicherheit gegeben hat, in ihr einen absolut kompetenten und zuverlässigen Partner zu haben.

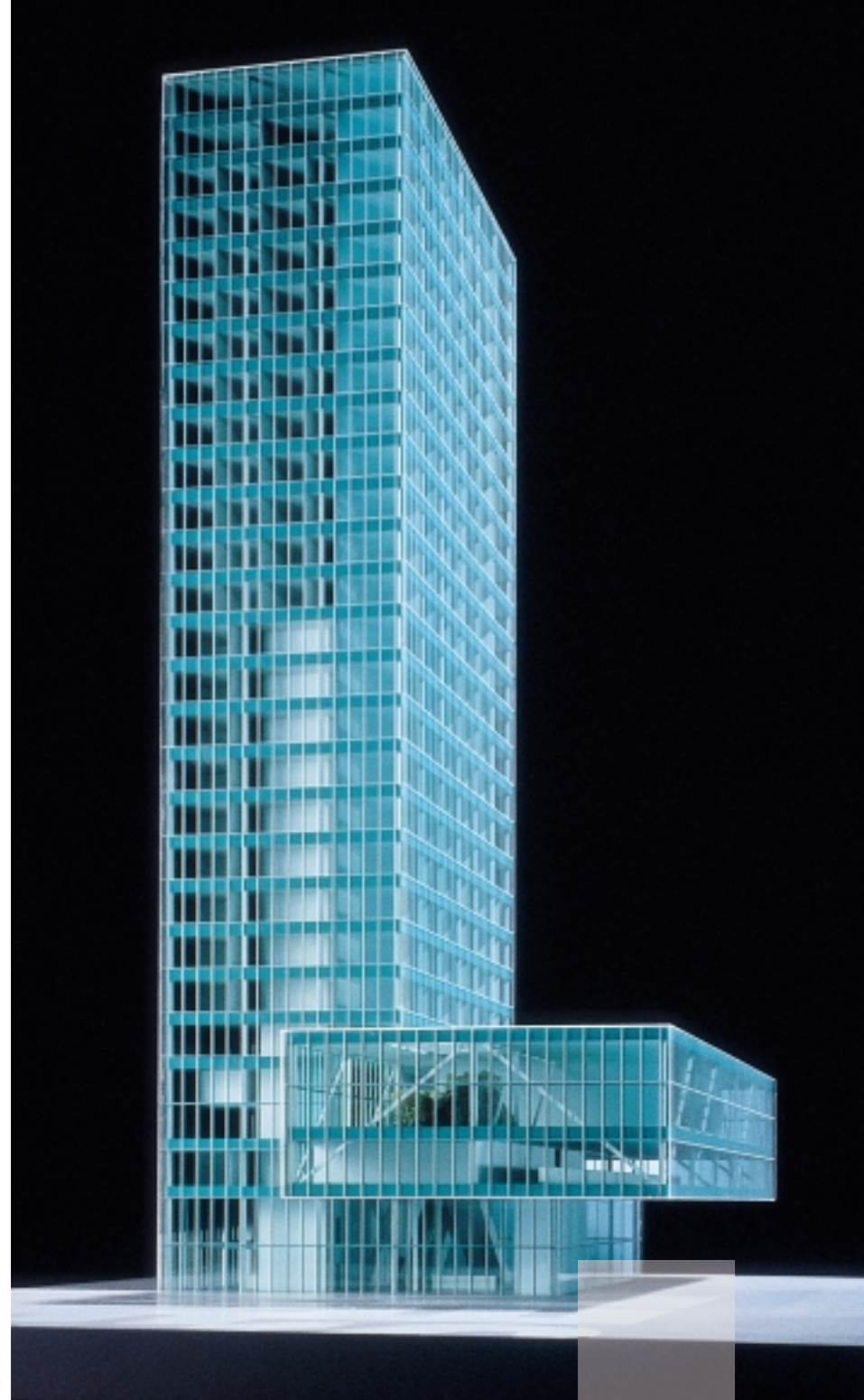
Und ein solches Projekt kann nur erfolgreich realisiert werden, wenn die «Chemie» zwischen den Partnern stimmt – wenn diese die gleichen Ziele verfolgen, die gleiche Sprache reden, Vertrauen zueinander finden und so weiter. Auch das war für uns sehr wichtig.

Trägt das Anfang September vorgestellte Projekt bereits die Handschrift von Swiss Prime Site?

Swiss Prime Site hat per 1. September das unter der Federführung der Messe Basel entwickelte Projekt gekauft und die Verantwortung übernommen, dieses – natürlich unter Vorbehalt gewisser Bedingungen, die erfüllt sein müssen – in der vorgesehenen Form und Zeit zu realisieren. Zurzeit ist die von Swiss Prime Site eingesetzte Projektleitung zusammen mit den Partnern und Planern an der Projektoptimierung, in der nun auch die Handschrift der neuen Eigentümerin erkennbar wird. Gegen aussen ist dies allerdings kaum sichtbar, denn im Wesentlichen kann und wird das Projekt natürlich keine Änderungen mehr erfahren.



«Ich wage zu behaupten, dass der Messeturm über kurz oder lang nicht das einzige Hochhaus in Basel bleiben wird.»



Das 105 Meter hohe Gebäude wurde von den Architekten Morger & Degelo, Marques entworfen und symbolisiert mit seiner transparenten Grosszügigkeit die Attraktivität Basels als Messeplatz und Wirtschaftszentrum.

Wie haben Sie die bisherige Zusammenarbeit mit Swiss Prime Site erlebt?

Swiss Prime Site und die Projektleitung haben das Heft schnell und kräftig in die professionellen Hände genommen. Aus unserer Sicht hat sich dabei die Zusammenarbeit sehr gut eingespielt. Sie ist von einer zielorientierten, dynamischen und partnerschaftlichen – kurz einer sehr angenehmen – Atmosphäre geprägt.



«Können Sie sich einen solchen Messeturm draussen auf der grünen Wiese vorstellen?»

Welche Rolle spielt der Messeturm in der städtebaulichen Entwicklung Basels?

Ein Hochhaus wie der Messeturm ist auch für Basel neu, wo es bekanntlich bereits viele bemerkenswerte architektonische Bauwerke gibt. Und obwohl ich nicht Städteplaner und -bauer bin, so bin ich doch überzeugt, dass mit dem Messeturm nicht nur ein weiteres städte-

bauliches Wahrzeichen geschaffen wird, sondern dass damit auch neue Impulse in die diesbezüglichen Diskussionen und Entwicklungen einfließen werden. Einfach gesagt: Ich wage zu behaupten, dass der Messeturm über kurz oder lang nicht das einzige Hochhaus in Basel bleiben wird. Und ich hoffe natürlich, dass diese Wirkung auch weit über Basel hinaus spürbar sein wird.

Welchen persönlichen Wunsch möchten Sie an den Investor und Bauherrn richten?

Es ist der Wunsch, sich mit diesem Bauwerk zu identifizieren, als ein besonderes Bauwerk in Bezug auf die Architektur, den Standort und das Umfeld sowie die Funktion. Damit meine ich, dass im Messeturm nicht einfach irgendein Bauobjekt gesehen wird, sondern das Einzigartige und Lebendige, das er als ausstrahlendes Wahrzeichen und pulsierendes Zentrum am Platz des grössten schweizerischen Messe- und Kongressunternehmens darstellen wird. Ich bin mir allerdings sicher, dass Swiss Prime Site und ihre Partner mit der Erfüllung dieses Wunsches keinerlei Probleme haben werden.

Indirekt ist vorteilhaft



Im Vergleich mit Direktanlagen erlauben indirekte Immobilienanlagen eine bessere Diversifikation des Immobilienanteils eines Portefeuilles. Sie erleichtern zudem Anlagen auf Immobilienmärkten, die sich nicht so gut überblicken lassen, zum Beispiel im Ausland.

Indirekte Immobilienanlagen ziehen ein wachsendes Interesse der Investoren auf sich. Besonders institutionelle Anleger wie Pensionskassen tätigen oder prüfen vermehrt indirekte Investitionen. Seit einigen Monaten können institutionelle Anleger zwischen mehreren Alternativen auswählen, da verschiedene Aktiengesellschaften für Immobilienanlagen neu an der Börse kotiert sind.

Höhere Rendite bei gleich bleibendem Risiko

Während vieler Jahre war der Erwerb von Anteilen von Immobilienfonds die gängigste Art, indirekt auf dem Immobilienmarkt zu investieren. Wie viele Studien gezeigt haben, können indirekte Immobilienanlagen die Diversifikation eines Wertpapierportefeuilles, das aus Aktien und Obligationen besteht, wirksam unterstützen. Aktien von Immobilien-Investmentgesellschaften verbessern die Rendite eines Portefeuilles bei gleich bleibendem Risiko oder, was gleichbedeutend ist, reduzieren das Gesamtrisiko des Portefeuilles bei gegebener Rendite. Ferner ist erwiesen, dass sich zusätzliche indirekte Immobilienanlagen auf die Portefeuillerendite positiv auswirken, allerdings in geringerem Mass als Immobilien-Direktanlagen.

Leider gibt es über Immobilien-Investmentgesellschaften kein Datenmaterial über einen hinreichend langen Zeitraum. Die Beeinflussung eines Portefeuilles durch indirekte Immobilien soll deshalb anhand der Immobilienfonds aufgezeigt werden. Es darf angenommen werden, dass der Vergleich mit Immobilienfonds zu ähnlichen Schlussfolgerungen führt wie der Vergleich mit Immobilien-Investmentgesellschaften. Zu diesem Zweck haben wir auf der Grundlage je

eines Schweizer Aktien-, Obligationen- und Immobilienfondsindex für den Zeitraum von 1961 bis 1999 «effiziente» Portefeuilles konstruiert (siehe Grafik). Aus dieser Grafik geht ganz klar hervor, dass mit Anteilen an Immobilienfonds der Risikograd eines Portefeuilles bei

einer gegebenen Rendite reduziert werden kann. So wird beispielsweise das an der Standardabweichung der Renditen gemessene Risiko für ein Renditeniveau von 6,9% um 17% geringer, wenn Anteile von Immobilienfonds in das Portefeuille aufgenommen werden.

Optimale Gewichtung indirekter Immobilienanlagen zwischen 15 und 20%

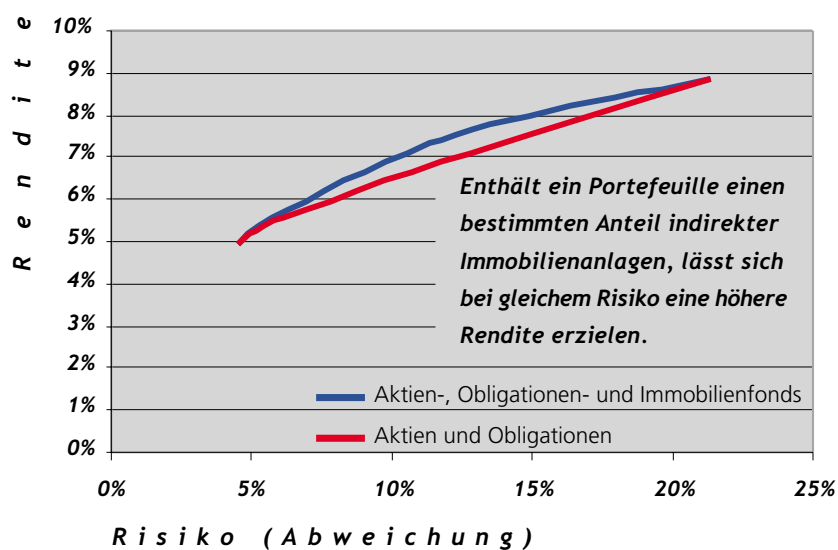
Was die optimale Gewichtung indirekter Immobilienanlagen betrifft, haben Lang-

zeitstudien gezeigt, dass diese ungefähr bei 15 bis 20% des Gesamtvermögens liegen kann. Wenn in einem Portefeuille bereits Immobilien-Direktanlagen enthalten sind, liegt die optimale Gewichtung niedriger: Sie beträgt in diesem Fall ungefähr 5 bis 10%. Ein Anleger, der einen bedeutenden Teil seines Vermögens in indirekten Immobilienanlagen investieren will, muss sich jedoch immer bewusst sein, dass er sich mit einem relativ engen Markt konfrontiert sieht. Zudem ist zu beachten, dass die Volatilität der Kurse von Immobilienfondsanteilen in den letzten Jahren wesentlich grösser geworden ist. Das hat dazu beigetragen, dass diese Anlageform bis zu einem gewissen Grad weniger attraktiv geworden ist.

Um dieses Übermass an Volatilität wieder abzubauen, ist es wichtig, die Transparenz zu verbessern, besonders was die Bewertungen der Immobilien betrifft, die von Anlagefonds und Aktiengesellschaften für Immobilienanlagen gehalten werden.

Prof. Dr. Martin Hoesli,
Universität de Genève

Rendite-Risiko-Verlauf mit und ohne Beimischung von Immobilienfonds



Aus dem Swiss Prime Site Portefeuille: Geschäftshaus Route de Chancy 59, 1213 Petit-Lancy



Lexikon

Marktkoeffizient

Der Marktkoeffizient widerspiegelt die aktuelle und die zukünftige Marktsituation und damit das langfristige Risiko einer Immobilienanlage. Er beruht auf einem Gemeinderanking von Wüest & Partner, welches von verschiedenen Faktoren wie Erreichbarkeit, Steuerrisiko, Anzahl der Arbeitsplätze, Marktgrösse, Leerstände, Zukunftschancen (Bauland-

reserven, Trends der Nachfrage und der Leerstände, Mietpreispotenzial in Abhängigkeit vom Durchschnittseinkommen der betrachteten Gemeinde) abhängt.

NAV

Net Asset Value oder Nettoinventarwert/innerer Wert. Der NAV wird berechnet, indem der Wert der Nettoaktiven der Gesellschaft (der Wert der Gesamt-

aktiven der Gesellschaft minus Fremdkapital unter Berücksichtigung der laufenden Kosten und Erträge) durch die Anzahl der ausstehenden Aktien geteilt wird.

Nettorendite (DCF)

Die Grundidee der Discounted-Cashflow-Bewertung ist, dass der heutige Marktwert einer Immobilie bestimmt wird durch die Summe aller in Zukunft

zu erwartenden Nettoerträge (Nettomieteinnahmen ohne Nebenkosten minus Betriebs-, Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten), die auf den heutigen Zeitpunkt abdiskontiert werden. Die Diskontsätze werden auf der Basis von Handänderungen und der Kapitalmarktentwicklung den aktuellen Marktgegebenheiten angepasst.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in 1000 CHF	Anhang	01.01.–30.09.2000	01.07.–30.09.2000	01.01.–30.09.1999*	01.07.–30.09.1999*
Ertrag aus Vermietung von Renditeliegenschaften		29 913	10 756	–	–
Total Ertrag		29 913	10 756	–	–
Direkter betrieblicher Aufwand (ohne direkten Finanzaufwand)		4 726	1 546	–	–
Neubewertung Renditeliegenschaften (Aufwertung), netto		(5 616)	659	–	–
Personalaufwand		61	20	–	–
Sonstiger Betriebsaufwand		2 928	1 054	–	–
Abschreibungen auf mobilen Sachanlagen		6	1	–	–
Gründungskosten		8	0	–	–
Total Betriebsaufwand		2 113	3 280	–	–
Betriebsgewinn (EBIT)		27 800	7 476	–	–
Finanzaufwand (inkl. direkter Finanzaufwand)		2 618	574	–	–
Finanzertrag		1 363	547	–	–
Betriebsgewinn (nach Finanzerfolg)		26 544	7 448	–	–
Ausserordentlicher Erfolg	2	653	653	–	–
Gewinn vor Ertragssteuern		27 197	8 101	–	–
Laufende Ertragssteuern		178	157	–	–
Latente Ertragssteuern		2 702	934	–	–
Erfolg Zwischenberichtsperiode		24 317	7 010	–	–
Periodenergebnis pro Aktie	3	9.64	2.32	–	–

Konsolidierte Bilanz

in 1000 CHF	Anhang	30.09.2000	31.12.1999
Aktiven			
Umlaufvermögen			
Flüssige Mittel		73 572	97 323
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2 647	1 267
Übrige Forderungen		534	88
Aktive Rechnungsabgrenzungen		727	12
Total Umlaufvermögen		77 480	98 690
Anlagevermögen			
Mobile Sachanlagen		19	25
Renditeliegenschaften		755 755	463 966
Total Anlagevermögen		755 774	463 991
Total Aktiven		833 254	562 681
Passiven			
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		3 249	325
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		1	1
Anzahlungen		2 971	839
Passive Rechnungsabgrenzungen		3 312	5 822
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		9 533	6 987
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten		47 000	136 000
Latente Steuerverpflichtungen		9 992	7 290
Total langfristige Verbindlichkeiten		56 992	143 290
Total Fremdkapital		66 525	150 277
Eigenkapital			
Aktienkapital		603 942	336 000
Kapitalreserven		146 066	84 000
Gewinnreserven (kumulierte Verluste)		16 721	(7 596)
Total Eigenkapital		766 729	412 404
Total Passiven		833 254	562 681

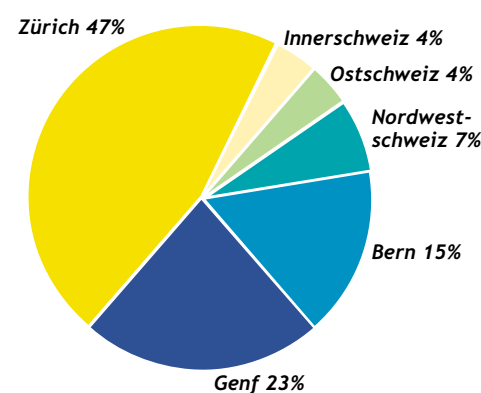
Konsolidierte Geldflussrechnung

in 1000 CHF	Anhang	01.01.–30.09.2000	01.01.–30.09.1999*
Erfolg Zwischenberichtsperiode		24 317	–
Anpassungen für:			
Neubewertung Renditeliegenschaften (Aufwertung), netto		(5 616)	–
Abschreibungen auf mobilen Sachanlagen		6	–
Finanzaufwand		2 618	–
Finanzertrag		(1 363)	–
Veränderung des betrieblichen Umlaufvermögens:			
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(1 380)	–
Zunahme übrige Forderungen		(447)	–
Zunahme aktive Rechnungsabgrenzungen		(691)	–
Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2 924	–
Zunahme übrige kurzfristige Verbindlichkeiten und Anzahlungen		2 132	–
Abnahme passive Rechnungsabgrenzungen		(2 479)	–
Zunahme latente Steuerverpflichtungen		2 702	–
Geleistete Zinszahlungen		(2 649)	–
Erhaltene Zinszahlungen		1 339	–
Ertragssteuerzahlungen		–	–
Geldzufluss netto aus operativer Geschäftstätigkeit		21 413	–
Investitionen in Renditeliegenschaften		(286 173)	–
Investitionen in mobile Sachanlagen		–	–
Einnahmen aus Verkauf von Finanzanlagen		–	–
Erhaltene Dividendenzahlungen		–	–
Geldabfluss netto aus Investitionstätigkeit		(286 173)	–
Aufnahme kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten		–	–
Aufnahme langfristiger Finanzverbindlichkeiten		(89 000)	–
Kapitalerhöhung inkl. Agio, abzüglich IPO-Kosten		330 087	–
Erwerb eigener Aktien		(79)	–
Zahlung von Gewinnausschüttungen		–	–
Geldzufluss netto aus Finanzierungstätigkeit		241 008	–
Nettoabnahme flüssige Mittel		(23 751)	–
Flüssige Mittel Anfang Geschäftsjahr		97 323	–
Flüssige Mittel Ende Zwischenberichtsperiode (30.09.2000)		73 572	–

Die Erläuterungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Zwischenberichterstattung.

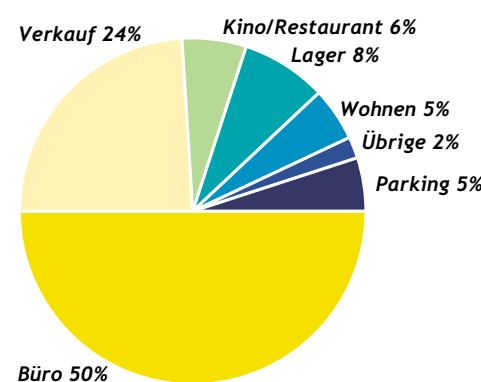
Portefeuille nach Regionen

Basis: Marktwert 30.09.2000



Portefeuille nach Nutzungsarten

Basis: Sollmieterträge 30.09.2000



Grossaktionäre (meldepflichtig)

Winterthur Leben*	23,26%
PK Credit Suisse Group*	23,26%
PK der Siemens CH*	2,45%
Pensionskasse des Bundes	6,36%

*Gründerinvestoren

Erläuterungen zur konsolidierten Geldflussrechnung

in 1000 CHF	Anhang	01.01.–30.09.2000	01.01.–30.09.1999*
Zinsguthaben zu Beginn der Berichtsperiode		7	–
Zinsertrag der Berichtsperiode		1 363	–
abzüglich Zinsguthaben am Ende der Berichtsperiode		(31)	–
Erhaltene Zinszahlungen		1 339	–
Bestand aktive Rechnungsabgrenzungen zu Beginn der Berichtsperiode		12	–
abzüglich Zinsguthaben zu Beginn der Berichtsperiode		(7)	–
Subtotal		5	–
Bestand aktive Rechnungsabgrenzungen am Ende der Berichtsperiode		727	–
abzüglich Zinsguthaben am Ende der Berichtsperiode		(31)	–
Subtotal		696	–
Zunahme aktive Rechnungsabgrenzungen		691	–
Zinsverpflichtungen zu Beginn der Berichtsperiode		31	–
Zinsaufwand der Berichtsperiode		2 618	–
abzüglich Zinsverpflichtungen am Ende der Berichtsperiode		–	–
Geleistete Zinszahlungen		2 649	–
Bestand passive Rechnungsabgrenzungen zu Beginn der Berichtsperiode		5 822	–
abzüglich Zinsverpflichtungen zu Beginn der Berichtsperiode		(31)	–
Subtotal		5 791	–
Bestand passive Rechnungsabgrenzungen am Ende der Berichtsperiode		3 312	–
abzüglich Zinsverpflichtungen am Ende der Berichtsperiode		–	–
Subtotal		3 312	–
Abnahme passive Rechnungsabgrenzungen		2 479	–

*siehe Erläuterungen im Anhang 1.2

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

in 1000 CHF	Anhang	Aktienkapital	Kapitalreserven (Agio)	Gewinnreserven	Total Eigenkapital
Bestand am 11. Mai 1999 (Gründung)		168 000	42 000		210 000
Jahresverlust				(7 596)	(7 596)
Gewinnausschüttungen				–	–
Kapitalerhöhung per 15.12.1999 (inkl. Agio)		168 000	42 000		210 000
Bestand am 1. Januar 2000		336 000	84 000	(7 596)	412 404
Periodenerfolg				24 317	24 317
Gewinnausschüttungen				–	–
Kapitalerhöhung per 10.04.2000 (inkl. Agio, abzüglich IPO-Kosten)		268 000	62 087		330 087
Erwerb eigener Aktien		(58)	(21)		(79)
Bestand am 30. September 2000		603 942	146 066	16 721	766 729

Die Erläuterungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Zwischenberichterstattung.

Anhang der konsolidierten Zwischenberichterstattung

1 Zusammenfassung der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung

1.1 Bezug zum Finanzbericht per 31. Dezember 1999

Gemäss IAS 34 sind Angaben im Zwischenbericht nicht notwendig, sofern es sich um relativ unwesentliche Aktualisierungen von Informationen handelt, die bereits im Anhang des letzten Geschäftsberichtes ausführlich dargestellt wurden. Für die vorliegende Kurzfassung der Zwischenberichterstattung wurde deshalb bewusst auf alles Unwesentliche sowie alles, was bereits im Finanzbericht per 31. Dezember 1999 beschrieben wurde, verzichtet.

1.2 Vorjahreszahlen

Nach IAS 34 Zwischenberichterstattung sind darzustellen: eine Bilanz zum Ende der aktuellen Zwischenberichtsperiode und eine vergleichende Bilanz zum Ende des unmittelbar vorangegangenen Geschäftsjahres; ebenso eine Gewinn- und Verlust-Rechnung für die aktuelle Zwischenberichtsperiode mit vergleichender Gewinn- und Verlust-Rechnung für die vergleichbare Zwischenberichtsperiode des unmittelbar vorangegangenen Geschäftsjahres.

Infolge Neugründung per 11. Mai 1999 erfolgte die Zwischenberichterstattung per 30. Juni 2000 erstmals, weshalb die vergleichenden Berichtszahlen des Vorjahres nicht verfügbar und somit nicht dargestellt sind. Dasselbe gilt für die Zwischenberichterstattung per 30. September 2000.

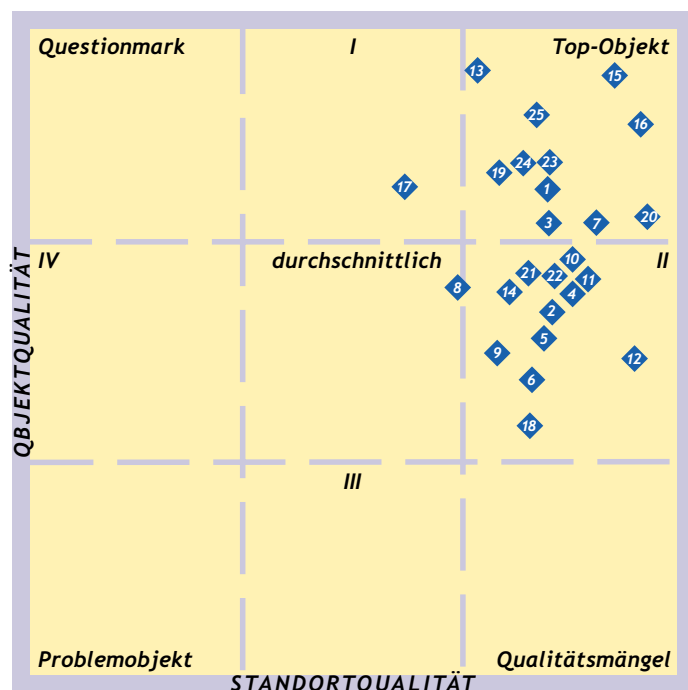
1.3 Änderung der Darstellungsweise

In der Jahresrechnung per 31. Dezember 1999 wurde der direkte Finanzaufwand (Hypothekar- und Darlehenszinsen zur Finanzierung der Renditeliegenschaften) in der Position Direkter betrieblicher Aufwand gezeigt. Dies hatte zur Folge, dass die Erfolgsrechnung nur die EBT (Earnings before taxes) auswies und nicht die für den Stakeholder geläufigeren EBIT (Earnings before interests and taxes). Für die Berichterstattung per 30. Juni 2000 sowie alle künftigen Jahres- und Zwischenberichte wurde die Erfolgsrechnung entsprechend umgegliedert, damit der Ausweis der EBIT möglich wird. Demzufolge werden die Hypothekar- und Darlehenszinsen neu ebenfalls im Finanzaufwand gezeigt, welcher sich bisher auf die übrigen Fremdkapitalzinsen und Finanzierungsspesen beschränkte.

2 Ausserordentlicher Erfolg

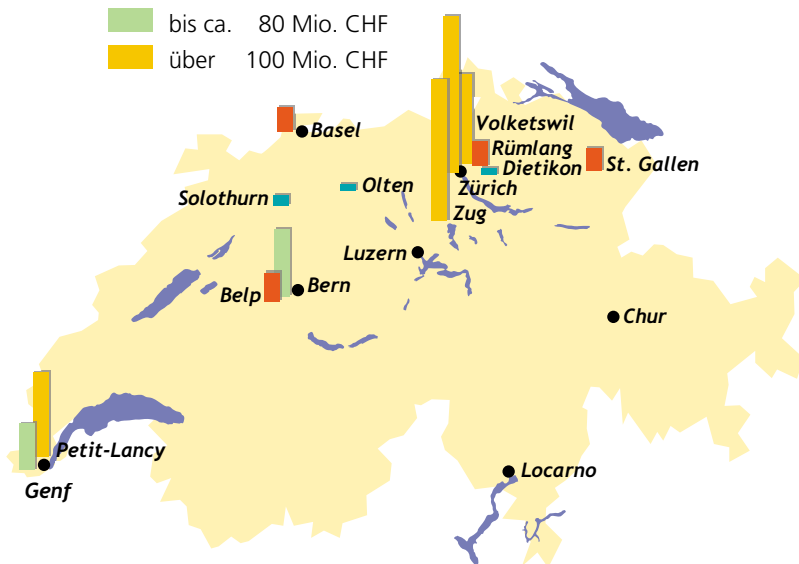
in 1000 CHF	01.01.–30.09.2000	01.01.–30.09.1999*
Entschädigung für die vorzeitige Auflösung eines Mietverhältnisses	653	–

Marktmatrix: Markteinschätzung der einzelnen Liegenschaften



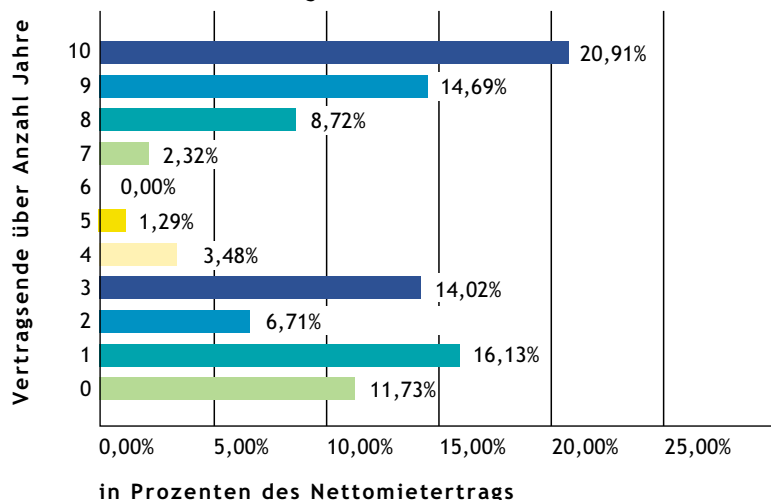
- | | |
|---|--|
| 1 Am Bohl 1 / Goliathgasse 6, 9000 St. Gallen | 14 Froburgstrasse 15, 4601 Olten |
| 2 Reitergasse 9/11, 8004 Zürich | 15 Cityport, 8050 Zürich Oerlikon |
| 3 Birchstr. 117, 8050 Zürich | 16 Rue du Rhône/ Place Fusterie, 1204 Genf |
| 4 Quai du Seujet, 1203 Genf | 17 Industriestr. 1, 8604 Volketswil |
| 5 Josefstrasse 53/59, 8005 Zürich | 18 Freischützgasse 14, 8004 Zürich |
| 6 Stauffacherstr. 94-96 / Molkenstr. 15-17, 8004 Zürich | 19 Hofwiesenstr. 50, 8153 Rümlang |
| 7 Kirchstrasse 20, 8953 Dietikon | 20 Vadianstrasse 25, 9000 St. Gallen |
| 8 Lagerhausstr. 1, Solothurn | 21 Weltpoststrasse 5, 3015 Bern |
| 9 Röschlibachstr. 22 / Hönggerstr. 40, Zürich | 22 Route de Chancy 59, 1213 Petit-Lancy |
| 10 Steinenvorstadt 67, Basel | 23 OPUS I, 6300 Zug |
| 11 Schulstrasse 34/36, 8050 Zürich | 24 OPUS II, 6300 Zug |
| 12 Freiestr. 26 / Falknerstr 3, Basel | 25 Route de Malagnou, 1208 Genf |
| 13 Aemmenmattstr. 43, 3123 Belp | |
- Quelle: Wüest & Partner AG

- bis ca. 10 Mio. CHF
- bis ca. 35 Mio. CHF
- bis ca. 80 Mio. CHF
- über 100 Mio. CHF



Portfeuille nach Fälligkeit der Mietverhältnisse

Basis: Nettomiettertrag 30.09.2000



3 Gewinn pro Aktie

Der Gewinn, der bei der Ermittlung des Gewinnes pro Aktie bzw. des verwässerten Gewinnes pro Aktie zur Anwendung kommt, ist der von der Swiss Prime Site Gruppe ausgewiesene Jahresgewinn. Die durchschnittliche Anzahl Aktien beträgt:

in 1000 CHF	01.01.–30.09.2000	01.01.–30.09.1999
Ausgegebene Aktien 01.01.–10.04. (100 Tage)	1 680 000	–
Ausgegebene Aktien 11.04.–30.09. (170 Tage)	3 020 000	–
Rückkauf eigener Aktien	290	–
Durchschnittliche, gewichtete Anzahl Aktien	2 523 414	–

Der durchschnittliche, gewichtete Gewinn pro Aktie beträgt in CHF:

Periodenerfolg pro Aktie (9 Monate)	9.64	–
--	-------------	---

in 1000 CHF	01.07.–30.09.2000	01.07.–30.09.1999
Ausgegebene Aktien 01.07.–30.09. (90 Tage)	3 020 000	–
Rückkauf eigener Aktien	290	–
Durchschnittliche, gewichtete Anzahl Aktien	3 019 710	–

Der durchschnittliche, gewichtete Gewinn pro Aktie beträgt in CHF:

Periodenerfolg pro Aktie (3 Monate)	2.32	–
--	-------------	---

In der Zwischenberichtsperiode vom 01.01. bis 30.09.2000 sind keine Verwässerungseffekte eingetreten. Ein verwässerter (diluted) Gewinn pro Aktie wird somit nicht ausgewiesen.

4 Zukünftige Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Die per Bilanzstichtag bestehenden vertraglichen Verpflichtungen für zukünftige Investitionen in langfristige Finanzanlagen werden voraussichtlich wie folgt fällig werden:

in 1000 CHF	30.09.2000	31.12.1999
Im Jahr 2000	32 016	32 000
Im Jahr 2001	81 300	27 000
Im Jahr 2002	52 800	–
Im Jahr 2003	8 100	–
Total	174 216	59 000

5 Angaben zu verpfändeten Aktiven

in 1000 CHF	30.09.2000	31.12.1999
Marktwert der betroffenen Aktiven	80 120	243 138
Nominalwert der verpfändeten Schuldbriefe	61 820	184 370
Derzeitige Beanspruchung	47 000	136 000

Ausgewählte Unternehmenszahlen

	Angaben in	Stand per 30.09.2000	*Stand per 31.12.1999	Veränderung in Prozenten
Total Immobilien zu Marktwert	Mio. CHF	755,8	464,0	62,89
Ertrag aus Vermietung (Nettomiettertrag)	Mio. CHF	29,9	9,0	232,22
EBITDA	Mio. CHF	27,8	7,6	265,79
EBIT	Mio. CHF	27,8	0,2	13 800,00
Gewinn (+) / Verlust (-)	Mio. CHF	24,3	-7,6	-419,74
Eigenkapital	Mio. CHF	766,7	412,4	85,91
Eigenkapitalquote	%	92,02	73,29	25,56
Fremdkapital	Mio. CHF	66,5	150,3	-55,76
Fremdkapitalquote	%	7,98	26,71	-70,12
ROE (gewichtet)	%	5,50	–	–
ROIC (gewichtet)	%	4,61	–	–

*Es handelt sich um die Zahlen des 1. Geschäftsjahres (11.05.1999 bis 31.12.1999). Ein Vergleich mit den Zahlen per 30.09.2000 ist deshalb nur erschwert möglich.

Angaben zum Immobilienportfeuille 30.09.2000

	30.09.2000	31.12.1999
Anzahl Liegenschaften	25	18
– davon im Bau	3	1
Marktwert des gesamten Portfeuillees	zu Marktwert 755,8 Mio. CHF	464,0 Mio. CHF
– davon im Bau	zu Anschaffungskosten 103,7 Mio. CHF	50,0 Mio. CHF
Durchschnittsgrösse der Liegenschaften	zu Marktwert (ohne Projekte) 29,6 Mio. CHF	24,4 Mio. CHF
Durchschnittliche Nettoobjektrendite	gemäss DCF (ohne Projekte) 5,39%	5,49%
Durchschnittliche Leerstandsquote	1,96%	3,50%

Neubau Geschäftshaus «Cityport» in Zürich Oerlikon



Ab Mitte 2001 das neue Eingangstor zu Zürich Nord: «Cityport» neben dem Bahnhof Zürich Oerlikon

Auf dem ehemaligen ABB-Areal direkt neben dem Bahnhof Zürich Oerlikon realisiert Swiss Prime Site ein Business-Parkprojekt der Extraklasse. Es ist das Eingangstor zu Zürich Nord, einer boomenden Stadt in der Stadt. Die Fertigstellung des «Cityport» ist auf den 1. Juli 2001 geplant.

Zürich Oerlikon ist einer der höchstfrequentierten SBB-Bahnhöfe. Der Standort des «Cityport» ist durch den öffentlichen Verkehr sowohl mit der City als auch mit dem Flughafen optimal erschlossen. Auch für den Individualverkehr liegt Zürich Oerlikon dank des nahen Autobahnan schlusses ausserordentlich günstig. Das 254 m lange, voll transparente Bürogebäude mit sechs Obergeschossen setzt in Zürich Nord einen neuen Akzent. Für die Konstruktion werden erstklassige, unterhaltsfreundliche Baumaterialien verwendet, sodass die Instandhaltungs- und Erneuerungskosten auch längerfristig

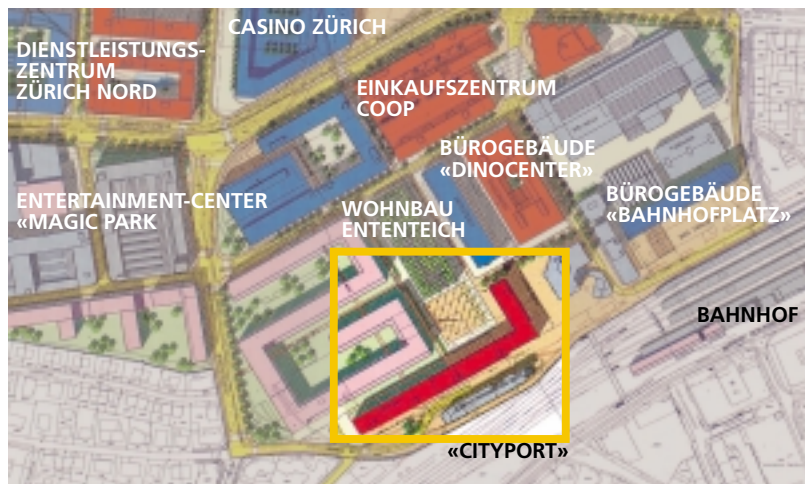
unterdurchschnittlich ausfallen werden. Swiss Prime Site hat auch beim «Cityport» grossen Wert auf eine möglichst hohe Nutzungsflexibilität gelegt. 85% der Bruttogeschossflächen können als Büroflächen genutzt werden, eine hohe Messlatte für die Effizienz eines Dienstleistungsbaus.

Erste Mieterausbauten ab März 2001

Das Projekt hat die virtuelle Phase längst hinter sich; seine ganze Grösse ist schon jetzt in vollen Dimensionen fassbar. Ende November wird der Rohbau vollendet

Eckdaten	
■ Grundstücksfläche	16 338 m ²
■ Volumen SIA	141 270 m ³
■ Erstellung	1999–2001
■ Nettanutzfläche	21 800 m ²
■ Autoeinstellplätze/ Besucherparkplätze	190 Einheiten
■ Investitionsvolumen	ca. CHF 127 Mio.

sein und die Richtfestanlage wird gehiebt! Dann geht es Schlag auf Schlag weiter: Die Montage der Fassaden mit einer Fläche von zwei Fussballfeldern wird das Gebäude «trockenlegen», und bereits ab März 2001 werden die ersten Mieterausbauten erstellt. Die Realisierung verlief bislang ohne nennenswerte Probleme, Kosten und Termine sind fest im Griff. Der Bezugstermin ist gewährleistet. Nach rund zwei Jahren Bauzeit werden den Nutzern mehr als 20 000 m² hochwertige Arbeitsflächen übergeben, eine Leistung, die noch vor zehn Jahren undenkbar gewesen wäre. Cityport beweist, dass auch in Planungs- und Bauprozessen ein umfassender Wandel in Richtung Effizienz und vernetztes Denken stattgefunden hat. Aufgrund der grossen Nachfrage nach Büros in Zürich Nord sind alle Flächen vor der Fertigstellung bereits an erstklassige Firmen vermietet.

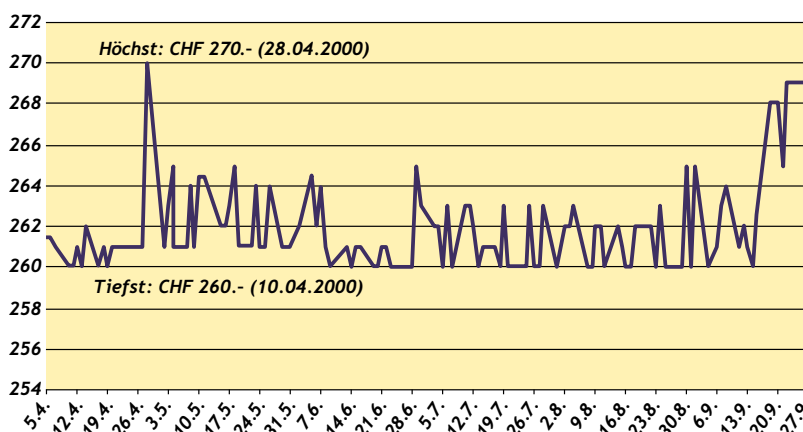


Impressum

Herausgeber
Swiss Prime Site AG
Froburgstrasse 15
4601 Olten
Telefon 062 213 06 06
Fax 062 213 06 09

Konzept und Realisation
ibl und partner ag, solothurn

Börsenkursentwicklung vom 05.04.2000 bis 30.09.2000



Angaben zur Aktie

Aktienkurs (01.07.–30.09.2000)
per 30.09.2000 CHF 270.–
höchst CHF 270.–
tiefst CHF 260.–

Börsenkapitalisierung
per 30.09.2000 815,4 Mio. CHF

NAV (vor latenten Steuern)
per 31.12.1999 CHF 249.82
per 30.09.2000 CHF 257.19
Veränderung 2,95%

NAV (nach latenten Steuern)
per 31.12.1999 CHF 245.48
per 30.09.2000 CHF 253.88
Veränderung 3,42%

Gewinn (+) / Verlust (-) pro Aktie (gewichtet)
per 31.12.1999 CHF - 8.48
per 30.09.2000 CHF 9.64

Aktienstatistik
Total Namenaktien 3 020 000
Valorennummer 803 838
ISIN-Nr. CH 000 803 838 9
SWX-Symbol SPSN
Erster Handelstag 05.04.2000

Kontakte

Gesellschaft

Swiss Prime Site AG
Froburgstrasse 15
4601 Olten
Tel. 062 213 06 06
Fax 062 213 06 09
www.swiss-prime-site.ch

Präsident

des Verwaltungsrates
Stefan Mächler
stefan.machler@swiss-prime-site.ch

CEO

Markus Graf
markus.graf@swiss-prime-site.ch

CFO

Peter Wullschleger
peter.wullschleger@swiss-prime-site.ch

Medienanfragen

Susanne Richner
susanne.richner@swiss-prime-site.ch

Agenda

Anfang März 2001

Jahresbericht per 31.12.2000

6. März 2001

Bilanzmedienkonferenz 2000

11. April 2001

Generalversammlung 2000

Mitte April 2001

Quartalsbericht per 31.03.2001