

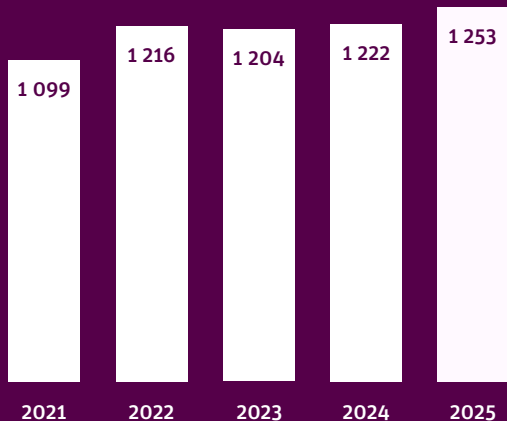
2025 kom pakt

FUNDAMENTA REAL ESTATE AG
DATEN UND FAKTEN
ZUM GESCHÄFTSJAHR

Highlights Immobilienportfolio

PORTFOLIO

Bilanzwert, in CHF Mio.



WOHNANTEIL

am Netto-Ist-Mietertrag

94%

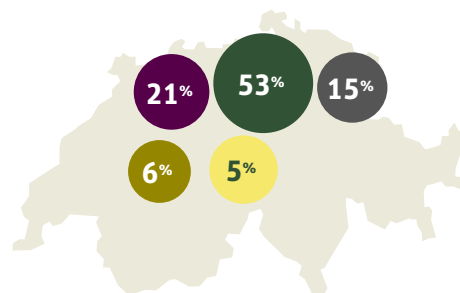
LEERSTAND

periodenbezogen

1.5%

REGIONALE DIVERSIFIKATION

nach BFS-Regionen, Basis Bilanzwert



- Zürich
- Nordwestschweiz
- Ostschweiz
- Zentralschweiz
- Espace Mittelland

IMMOBILIENPORTFOLIO-KENNZAHLEN

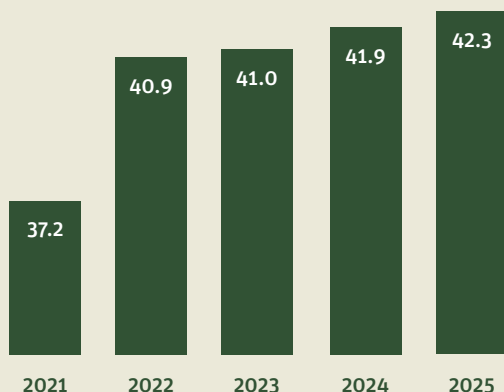
		2025	2024	Δ
Bilanzwert Immobilienportfolio	TCHF	1 253 160	1 222 170	+2.5%
Liegenschaften	Anzahl	65	69	-4
Wohneinheiten	Anzahl	2 028	2 029	-1
Leerstandsquote	%	1.5	1.3	

Erläuterungen zur Finanzberichterstattung finden Sie unter [gb.fundamentarealestate.ch](https://www.gb.fundamentarealestate.ch)

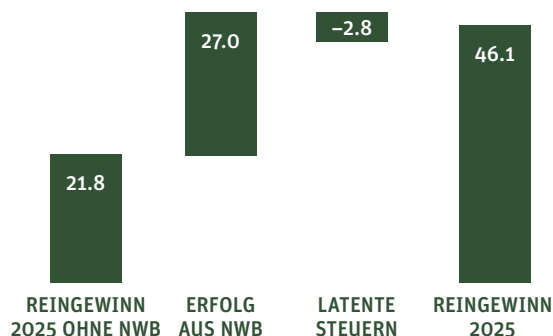
Highlights Finanzen

NETTO-IST-MIETERTRAG

nach Abzug der Leerstände und
Debitorenverluste, in CHF Mio.



HERLEITUNG ORDENTLICHER REINGEWINN in CHF Mio.



NWB = Neubewertungseffekt

ECKDATEN FINANZIERUNG

per 31. Dezember 2025

1.08%

Ø ZINSSATZ DER FINANZVERBINDLICHKEITEN

6.4 Jahre

Ø RESTLAUFZEIT DER
FINANZVERBINDLICHKEITEN

FINANZIERUNGSSTRUKTUR

per 31. Dezember 2025

48.0%

EIGENKAPITALQUOTE

46.7%

LOAN-TO-VALUE (LTV)

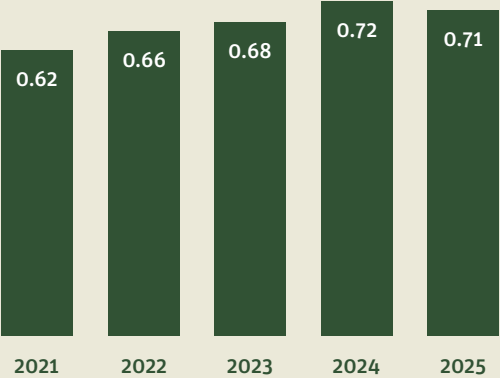
FINANZKENNZAHLEN

		2025	2024	Δ
Netto-Ist-Mietertrag	TCHF	42 323	41 851	+1.1%
Erfolg aus Neubewertung Anlageimmobilien und Entwicklungen	TCHF	27 044	10 896	
Reingewinn	TCHF	46 091	30 493	+51.2%
Reingewinn ohne Neubewertung	TCHF	21 804	21 735	+0.3%
Eigenkapital	TCHF	607 115	512 405	+18.5%
Eigenkapitalquote	%	48.0	41.6	
Loan-to-value (LTV)	%	46.7	53.9	
Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (Periode)	%	1.1	1.4	
Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (per Stichtag)	%	1.1	1.2	
Ø Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten (per Stichtag)	Jahre	6.4	6.5	

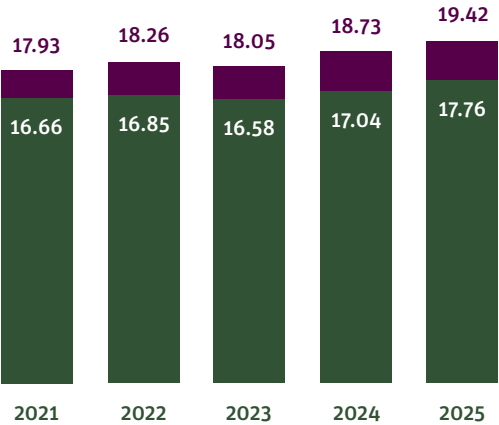
Erläuterungen zur Finanzberichterstattung finden Sie unter [gb.fundamentarealestate.ch](https://www.gb.fundamentarealestate.ch)

Highlights Aktie

REINGEWINN ohne Neubewertung
pro Aktie, Ø ausstehende Aktien gewichtet,
in CHF



NET ASSET VALUE (NAV)
nach & vor latenten Steuern pro Aktie, in CHF



KAPITALERHÖHUNG 2025

CHF 70 Mio.

BRUTTOERLÖS

PERFORMANCE

3.4%

AUSSCHÜTTUNGSRENDITE

CHF 600 Mio.

MARKTKAPITALISIERUNG PER 31.12.2025

8.1%

TOTAL RETURN 2025

AKTIENKENNZAHLEN		2025	2024	Δ
Börsenkapitalisierung	Mio. CHF	600	505	+18.8%
Aktienkurs Periodenende	CHF	17.55	16.80	+4.5%
NAV (Net Asset Value) nach latenten Steuern	CHF	17.76	17.04	+4.2%
Prämie / Discount (-)	%	-1.2	-1.4	
Ausschüttung pro Aktie ¹	CHF	0.60	0.60	+0.0%
Reingewinn pro Aktie	CHF	1.50	1.01	+48.0%
Reingewinn pro Aktie – ohne Neubewertung	CHF	0.71	0.72	-1.8%

1 Geschäftsjahr 2025: Ausschüttung gemäss Antrag an die Generalversammlung vom 1. April 2026

Erläuterungen zur Finanzberichterstattung finden Sie unter [gb.fundamentarealestate.ch](https://www.gb.fundamentarealestate.ch)

Inhalt

Highlights 2025	2
Aktionärsbrief	6
Highlights	9
Aussensicht – Wohnen im Strukturwandel: Warum sich Bedürfnisse verändern und was das für Wohnungen bedeutet	10
Innensicht – Wohnen neu entwerfen: Co-Living zwischen Demografie und Raumstruktur	13
Unternehmensstrategie und Geschäftsmodell	16
Nachhaltigkeit	18
Überblick Immobilienportfolio	20
Einblicke – Capital Recycling: dynamische Portfoliosteuerung für nachhaltigen Mehrwert	22
Bilanz (Swiss GAAP FER)	26
Erfolgsrechnung (Swiss GAAP FER)	27
Agenda und Impressum	29

Attraktive Bewertungen dank operativer Stärke und gezieltem Portfoliomanagement

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2025 konnte die Fundamenta Real Estate AG ihre positive operative Entwicklung in einem von stabilen, aber selektiven Marktbedingungen geprägten Umfeld erfolgreich fortsetzen. Dank gezielter Massnahmen zur Optimierung und Verjüngung des Wohnimmobilienportfolios gelang es, den operativen Reingewinn erneut zu steigern und die Qualität des Bestands nachhaltig zu erhöhen.

Wesentlichen Anteil daran hatten der Verkauf von fünf nicht mehr der strategischen Ausrichtung entsprechenden Liegenschaften im Rahmen des etablierten Capital Recyclings, der gezielte Zukauf einer neuwertigen Wohnliegenschaft in Ebnat-Kappel (SG) sowie die erfolgreiche Fertigstellung wichtiger Projektentwicklungen. Dies reflektiert die konsequente Ausrichtung des Portfolios auf nachhaltige Wertschöpfung.

Im Vergleich zu festverzinslichen Anlagen wie Bundesobligationen bieten Renditeimmobilien weiterhin deutlich attraktivere nominale und reale Erträge bei überschaubaren Risiken. Gleichzeitig sorgt die anhaltende Knappheit am Wohnungsmarkt für reduzierte Leerstandsrisiken und eine weiter steigende Nachfrage nach qualitativ hochwertigem Wohnraum. Allerdings führen die zusätzlichen Kapitalzuflüsse aufgrund raumplanerischer Einschränkungen kaum zu einer Ausweitung der Neubautätigkeit, sondern manifestieren sich primär in steigenden Preisen.

HOHE ATTRAKTIVITÄT VON IMMOBILIENANLAGEN

Die hohen Kapitalflüsse im abgeschlossenen Geschäftsjahr resultierten aus dem attraktiven Zinsumfeld und der hohen Nachfrage nach stabilen Renditen aus Wohnliegenschaften. Im Gegensatz zur Situation während der letzten Tiefstzinsphase sind die Rahmenbedingungen heute jedoch deutlich stabiler: Geringere Leerstandsrisiken in Kombination mit der Aussicht auf weiter steigende Mieterträge machen Wohnimmobilien auch bei tieferen Anfangsrenditen attraktiv.

Die Neubautätigkeit bleibt aufgrund raumplanerischer, regulatorischer, politischer und struktureller Rahmenbedingungen begrenzt. Die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien trifft damit auf ein nur langsam wachsendes Angebot. In Kombination mit einem tiefen Zinsumfeld erhöht dies die Bewertungsniveaus, insbesondere bei qualitativ hochwertigen Wohnliegenschaften. Dies zeigt sich sowohl bei börsenkotierten Immobiliengesellschaften als auch auf dem Transaktionsmarkt. Vor diesem Hintergrund bestätigt der Verwaltungsrat die strategische Ausrichtung der Gesellschaft. Die aktive Bewirtschaftung und Weiterentwicklung des Bestands, die konsequent umgesetzte Capital-Recycling-Strategie sowie gezielte Investitionen in Entwicklungsprojekte und Sanierungen bilden weiterhin zentrale Pfeiler zur Sicherstellung eines nachhaltigen, zukunftsfähigen Portfolios mit qualitativ hochwertigem Wohnraum.

AKTIVE PORTFOLIOOPTIMIERUNG UND NACHHALTIGE ERTRAGSSTÄRKUNG

Die Fundamenta Real Estate AG setzte im Berichtsjahr ihre aktive und wertorientierte Portfoliostrategie konsequent fort. Im Rahmen der gezielten Verjüngung und Qualitätssteigerung wurden fünf Bestandsliegenschaften veräussert. Dazu gehörten Objekte in der Stadt Zürich, in Richterswil (ZH), Niederuzwil (SG) und Pieterlen (BE). Der Verkauf einer weiteren Liegenschaft in Koblenz (AG) wurde im Berichtsjahr beurkundet; die Eigentumsübertragung erfolgte im Februar 2026.

Parallel dazu wurde das Portfolio gezielt durch den Erwerb einer neu erstellten, qualitativ hochwertigen Wohnliegenschaft in Ebnat-Kappel (SG) ergänzt. Diese Akquisition steht beispielhaft für die langfristige Strategie, den Bestand laufend zu modernisieren, die durchschnittliche Objektqualität zu erhöhen und damit die Ertragsstabilität nachhaltig zu stärken. Zudem wurde eine weitere Akquisition in Schlieren (ZH) zur strategischen Arrondierung des Bestands gesichert; die Eigentumsübertragung erfolgte nach dem Bilanzstichtag per Ende Januar 2026.

Darüber hinaus konnten zentrale Entwicklungs- und Repositionierungsprojekte erfolgreich abgeschlossen werden. Der Neubau am Feldblumenweg in Zürich mit 52 modernen Wohnungen wurde termingerecht fertiggestellt, vollvermietet und ins Portfolio überführt. Ebenso wurde die Repositionierung der Liegenschaft am Claragraben in Basel abgeschlossen. Beide Objekte befinden sich an attraktiven innerstädtischen Lagen, bieten qualitativ hochwertigen Wohnraum und tragen seit Mitte des Jahres spürbar zur Steigerung der Mieteinnahmen bei.

Auch die Projektpipeline entwickelt sich planmässig weiter. Der Ersatzneubau an der Bollenhofstrasse in Dietikon (ZH) befindet sich in der Abschlussphase und konnte bereits Ende Januar 2026, also früher als ursprünglich geplant, in den Betrieb überführt werden. Parallel dazu schreiten weitere Repositionierungen im urbanen Bestand sowie Neubauprojekte im vorgesehenen Termin- und Kostenrahmen planmässig voran. Diese Projekte bilden eine wesentliche Grundlage für die künftige Ertrags- und Wertentwicklung des Portfolios. Ergänzend zur bestehenden Entwicklungspipeline wurden weitere Repositionierungen im Bestand identifiziert und quantifiziert, die sich aktuell in unterschiedlichen Phasen der Planung und des Bewilligungsverfahrens befinden.



Verwaltungsrat der Fundamenta Real Estate AG (von links):
Niels Roefs, Dr. Andreas Spahni (Präsident und Delegierter), Ramona Lindenmann,
Frédéric de Boer (Vizepräsident) und Hadrian Rosenberg

ERFOLGREICHE KAPITALERHÖHUNG ZUR FINANZIERUNG DES WEITEREN WACHSTUMS

Anfang November 2025 führte die Fundamenta Real Estate AG erfolgreich eine Kapitalerhöhung durch, mit welcher der Gesellschaft rund CHF 70 Mio. an neuem Eigenkapital zufließen. Die Nachfrage unterstreicht das Vertrauen der bestehenden und der neuen Aktionärinnen und Aktionäre in die strategische Ausrichtung sowie in die nachhaltige Ertrags- und Wertentwicklung des Unternehmens.

Der Mittelzufluss stärkt die Eigenkapitalbasis und die finanzielle Flexibilität der Gesellschaft nachhaltig. Gleichzeitig schafft er die Voraussetzungen, um die bestehende Projektpipeline konsequent umzusetzen, gezielte Akquisitionen zu realisieren und die laufende Portfoliooptimierung weiterzuführen.

**ERFREULICHE ERGEBNISENTWICKLUNG
IM BERICHTSJAHR**

Die Fundamenta Real Estate AG erzielte im Berichtsjahr eine sehr erfreuliche Ergebnisentwicklung. Der Reingewinn lag mit CHF 46.1 Mio. deutlich über dem Vorjahresniveau. Ausschlaggebend dafür waren insbesondere die positiven Neubewertungseffekte, welche die hohe Standort- und Objektqualität des Portfolios sowie die positive Marktdynamik widerspiegeln. Zudem konnten die verkauften Liegenschaften signifikant über dem Bilanzwert veräussert werden.

Der operative Reingewinn konnte trotz laufender Portfolioanpassungen auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden. Dies unterstreicht die Stabilität des Cashflows-orientierten Geschäftsmodells und zeigt, dass Veräusserungen, Projektentwicklungen und Investitionen erfolgreich miteinander in Einklang gebracht wurden, ohne die operative Ertragskraft zu beeinträchtigen. Das operative Geschäft bleibt ein zentraler Bestandteil der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft. Die gezielte Umschichtung von Kapital in wertschöpfende Entwicklungsprojekte sowie ertragsstarke Bestandsliegenschaften bildet dabei eine wesentliche Grundlage für die nachhaltige Stärkung der Ertragskraft des Portfolios.

KONTINUITÄT IN DER AUSSCHÜTTUNGSPOLITIK

Die Fundamenta Real Estate AG bekennt sich unverändert zu ihrer kontinuierlichen und verlässlichen Ausschüttungspolitik. Auch im Berichtsjahr wird die Dividendenausschüttung vollumfänglich aus dem operativen Ergebnis ausgeschüttet. Vor diesem Hintergrund wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung erneut eine Dividende von CHF 0.60 pro Aktie zur Genehmigung vorschlagen.

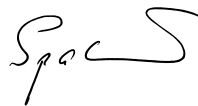
Diese Ausschüttung reflektiert die solide operative Ertragskraft der Gesellschaft und unterstreicht den Anspruch, die Aktionärinnen und Aktionäre nachhaltig und regelmässig am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

**AKTIENKURSENTWICKLUNG UND AUSBLICK
DES VERWALTUNGSRATS**

Trotz der operativ und strategisch erfreulichen Entwicklung zeigt sich die Aktienkursentwicklung derzeit noch verhalten. Der Handel ist von vergleichsweise geringen Volumina geprägt, was kurzfristig zu erhöhter Volatilität und einer verzögerten Abbildung der fundamentalen Wertentwicklung im Börsenkurs führen kann. Der Verwaltungsrat ist jedoch überzeugt, dass sich mit der fortgesetzten Umsetzung der Strategie, der zunehmenden Visibilität der Ertragskraft sowie der weiteren qualitativen Stärkung des Portfolios mittelfristig eine nachhaltige Marktwertentwicklung einstellen wird.

Der Verwaltungsrat blickt der zukünftigen Entwicklung der Fundamenta Real Estate AG zuversichtlich entgegen. Die Strategie der gezielten Portfoliooptimierung, der Fokussierung auf qualitativ hochwertige Wohnliegenschaften an attraktiven Standorten sowie einer disziplinierten Kapitalallokation wird konsequent weiterverfolgt und laufend überprüft. Nachhaltige Wertschöpfung, stabile Erträge und eine verlässliche Ausschüttungspolitik stehen dabei im Zentrum allen Handelns – stets mit dem Ziel, den langfristigen Interessen der Aktionärinnen und Aktionäre bestmöglich Rechnung zu tragen.

Mit freundlichen Grüssen



Dr. Andreas Spahni
Präsident und Delegierter
des Verwaltungsrats



Frédéric de Boer
Vizepräsident des
Verwaltungsrats

HIGHLIGHTS

Reingewinn auf Rekordniveau

Im Berichtsjahr 2025 konnte der Reingewinn von CHF 30.5 Mio. um 51.2% auf CHF 46.1 Mio. gesteigert werden. Dabei profitierte die Fundamenta Real Estate AG insbesondere von Neubewertungseffekten (vor Steuern) von CHF 27.0 und einem Erfolg aus Verkauf (vor Steuern) von CHF 7.0 Mio.



G R E S B
REAL ESTATE
★★★★☆ 2025

GRESB RATING VERBESSERT

Bei der zweiten Teilnahme am Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) konnte der Score für das Bestandsportfolio (Standing Investment) gegenüber dem Jahr 2024 deutlich von 71 auf 82 Punkte – bei maximal 100 möglichen Punkten – gesteigert werden. Dies resultierte in einem GRESB Rating von drei Sternen.

CAPITAL RECYCLING

2025 wurden fünf Liegenschaften durchschnittlich mit 15.0% über dem jeweiligen Buchwert veräussert. Der Bilanzwert erhöhte sich per 31. Dezember 2025 trotz der Devestitionen um 2.5% auf CHF 1 253 Mio.

Erfolgreiche Kapitalerhöhung

Die Aktionäre haben im Rahmen der Kapitalerhöhung ihr Vertrauen ausgesprochen: Im November 2025 konnte die Fundamenta Real Estate AG eine erfolgreiche Kapitalerhöhung abschliessen, wobei das Zielvolumen von CHF 50 Mio. mit einem Bruttoerlös von CHF 70 Mio. deutlich übertroffen wurde.

GESTEIGERTER MIETERTRAG

Trotz der Verkäufe von insgesamt acht Liegenschaften im Dezember 2024 sowie im Jahr 2025 konnte der Netto-Ist-Mietertrag dank der erfolgreich abgeschlossenen Entwicklungen in Basel und Zürich sowie der Akquisition in Ebnat-Kappel gegenüber dem Vorjahr um 1.1% auf CHF 42.3 Mio. gesteigert werden.

KONSTANTE AUSSCHÜTTUNG PRO AKTIE BEANTRAGT

Aufgrund der Kapitalerhöhung im November 2025 hat sich die Anzahl Aktien deutlich um 13.7% erhöht. Trotzdem beantragt der Verwaltungsrat eine gleichbleibende Ausschüttung von CHF 0.60 pro Aktie, womit neu insgesamt CHF 20.5 Mio. an die Aktionäre ausgeschüttet wird.

Wohnen im Strukturwandel: Warum sich Bedürfnisse verän- dern und was das für Wohnungen bedeutet

Warum wächst die Zahl der Haushalte seit Jahren stärker als die Bevölkerung? Weshalb bleiben Menschen länger in Wohnungen, die nicht mehr zu ihrer Lebenssituation passen? Diese Fragen lassen sich nicht allein mit kurzfristigen Marktmechanismen beantworten. Vielmehr weisen sie auf grundlegende Verschiebungen im Zusammenspiel von Wohnen, Alltag und Lebensverläufen hin. Thomas Möckel ist Leiter des Trends & Future Lab von Wüest Partner und erklärt, warum Wohnentscheidungen zunehmend von strukturellen Rahmenbedingungen geprägt werden, die über individuelle Präferenzen hinausgehen, und warum der Wohnungsmarkt nur schrittweise und oft unter Druck darauf reagiert.

Der Schweizer Wohnungsmarkt befindet sich in einem tiefgreifenden strukturellen Wandel. Veränderungen in der Arbeitswelt, die Alterung der Gesellschaft, neue Lebensstile sowie eine anhaltende Angebotsknappheit wirken gleichzeitig auf Nachfrage und Nutzung von Wohnraum. Diese Faktoren wirken nicht isoliert, sondern überlagern und verstärken sich gegenseitig. In der Folge wird Wohnen neu interpretiert. Die Wohnung entwickelt sich vom reinen Wohnort zum zentralen Ankerpunkt des Alltags. Arbeiten spielt dabei weiterhin eine Rolle, jedoch weniger als eigenständiges Thema, sondern als Faktor, der bestehende Entwicklungen beschleunigt und räumlich sichtbar macht. Entscheidend ist nicht die punktuelle Überlagerung von Wohnen und Arbeiten, sondern sind die gestiegenen Erwartungen an den Wohnraum als funktionaler, sozialer und zeitlicher Bezugsrahmen.

WOHNEN WIRD ZUM ZENTRALEN ALLTAGSORT

Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist die zunehmende zeitliche und räumliche Entgrenzung der Arbeit. Dauerhaft etabliertes Teil-Homeoffice, flexible Arbeitszeiten und ortsunabhängige Tätigkeiten führen dazu, dass viele Haushalte mehr Zeit zu Hause verbringen und ihren Alltag weniger strikt nach Arbeits- und Freizeitphasen organisieren. Pendeldistanzen verlieren bei der Wohnungssuche an Bedeutung, während Flexibilität im Tagesverlauf an Gewicht gewinnt.

Damit verschiebt sich die Funktion der Wohnung: Sie ist nicht mehr primär Ort der Erholung, sondern zentraler Rahmen für Wohnen, Alltag und punktuell auch Erwerbstätigkeit. Entscheidend ist nicht die tägliche Nutzung, sondern dass der Wohnraum grundsätzlich die Option für Homeoffice bietet. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die funktionale Qualität der Wohnung, da sie unterschiedliche Nutzungen im Tagesverlauf aufnehmen können muss.

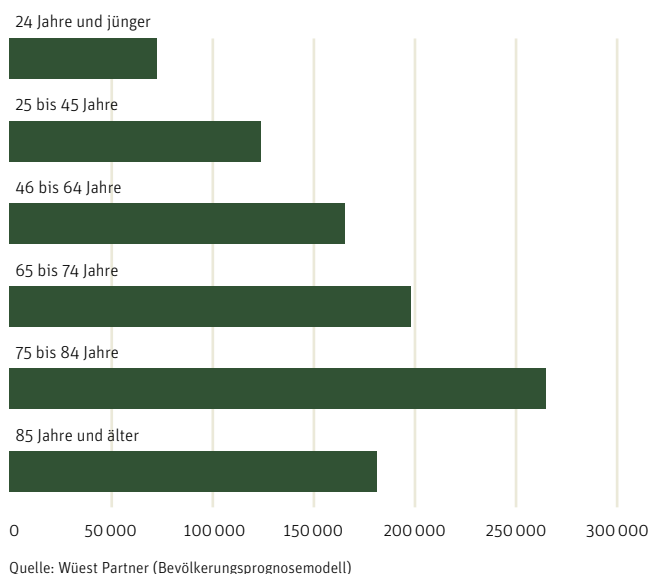
DEMOGRAFIE UND HAUSHALTSSTRUKTUREN ERHÖHEN DEN WOHNRAUMBEDARF

Parallel dazu verändert der demografische Wandel die Wohnraumnachfrage grundlegend. Mit der Alterung der Bevölkerung steigt der Anteil von Ein- und Zweipersonenhaushalten kontinuierlich. Ältere Menschen wohnen häufiger allein oder zu zweit und verteilen sich damit auf überdurchschnittlich viele Wohnungen pro Einwohner. Gleichzeitig führen Trennungen, spätere Familiengründungen sowie der Auszug erwachsener Kinder zu zusätzlichen Haushaltsaufteilungen. Diese Entwicklungen erklären, weshalb das Haushaltswachstum seit Jahren stärker ausfällt als das Bevölkerungswachstum und warum dieser Trend anhalten dürfte. Der zusätzliche Wohnraumbedarf entsteht damit weniger durch Bevölkerungszuwachs als durch strukturelle Veränderungen der Haushaltsbildung.

BEVÖLKERUNGSPROGNOSE 2040

Absolutes Wachstum der Anzahl Einwohner

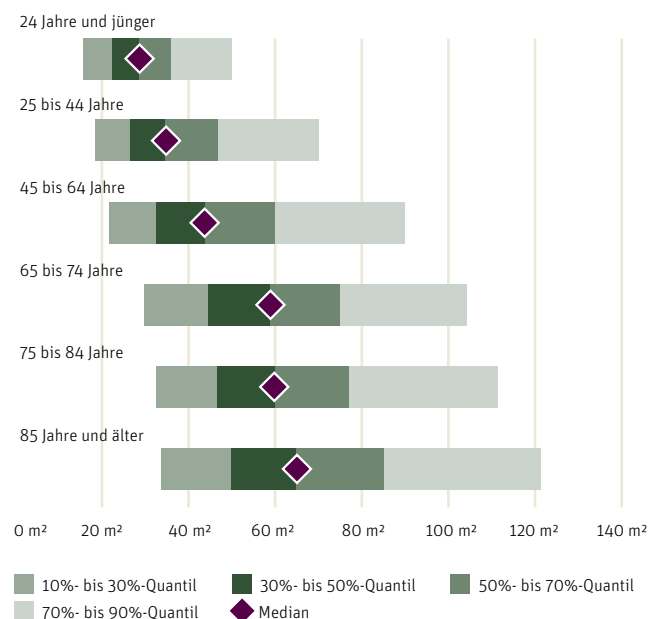
(zusätzliche Einwohner nach Altersgruppe, 2040 im Vergleich mit 2023)



WOHNFLÄCHE PRO PERSON

Nach Altersklasse

(Fläche in m²)



**ANGEBOTSKNAPPHEIT VERÄNDERT
VERHALTEN UND NUTZUNG**

Dieser strukturelle Nachfrageanstieg trifft auf ein begrenztes Angebot. Knappes Bauland, restriktive raumplanerische Vorgaben, steigende Baukosten, strengere Finanzierungskonditionen sowie komplexe Bewilligungsverfahren bremsen die Wohnraumerstellung seit Jahren. Die Folgen sind Wohnungsknappheit, steigende Mieten und Preise sowie sinkende Umzugszahlen. Haushalte bleiben länger in Wohnungen, auch wenn diese nicht mehr optimal zu ihrer Lebenssituation passen. Wohnflächen werden dadurch weniger effizient genutzt: Unterbelegung nimmt zu, während neue Haushalte auf ein zu geringes Angebot treffen. Der Strukturwandel im Wohnen wird dadurch nicht verursacht, aber in seiner Wirkung verstärkt. Geringe Marktliquidität und steigende Eintrittshürden erschweren Wohnungswechsel und begünstigen eine soziale Verfestigung in angespannten Märkten.

LEBENSSTILE VERSCHIEBEN PRIORITÄTEN

Neben Arbeitsmodellen und Demografie verändern sich auch die Lebensstile. Mit der wachsenden Bedeutung des Wohnens als Alltagsort dürften Aspekte wie Wohnumfeld, Erreichbarkeit von Alltagsangeboten, Nähe zu Grünflächen und soziale Einbindung künftig an Gewicht gewinnen. Gleichzeitig nimmt der Wunsch nach Individualität, Rückzug und Konzentration zu. Diese Gegensätze prägen die Anforderungen an den Wohnraum zunehmend. Privatheit und Gemeinschaft werden dabei nicht als Widerspruch, sondern als komplementäre Qualitäten verstanden.

Funktionen, die früher zwingend innerhalb der Wohnung organisiert werden mussten, werden vermehrt situativ ausgelagert oder geteilt, etwa in Form temporär zumietbarer Gästeapartments, Arbeits- und Besprechungsräume sowie Spiel- und Aufenthaltsräume. Auch wohnungsnahe Aussenflächen wie Innenhöfe oder Dachgärten gewinnen als regelmässig genutzte Erweiterung des Wohnraums an Bedeutung. Quartiere und wohnungsnahe Angebote übernehmen ergänzende Funktionen, wodurch die Bedeutung von Quartieren und Mikrolagen weiter zunimmt.

WAS BEDEUTET DAS FÜR WOHNUNGEN?

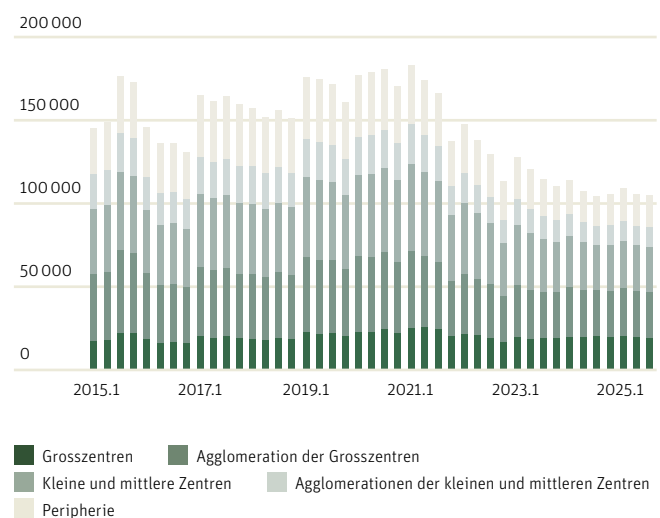
Aus diesen Entwicklungen lassen sich klare Konsequenzen ableiten. Die Anforderungen an Wohnungen verändern sich weniger durch neue Konzepte als durch funktionale Verschiebungen. Flexibilität gewinnt an Bedeutung: Grundrisse müssen unterschiedliche Lebensphasen, Haushaltsformen und Nutzungen ermöglichen. Wohnqualität wird stärker über Nutzbarkeit, Rückzugsmöglichkeiten und Umfeld definiert

als über Fläche oder Zimmeranzahl. Gleichzeitig gewinnen Lage, Alltagsinfrastruktur und Quartiersqualität an Gewicht. Die Segmentierung nimmt zu, da unterschiedliche Haushaltstypen zunehmend divergierende Anforderungen an den Wohnraum stellen.

Zusammengefasst verändern sich unsere Bedürfnisse an das Wohnen nicht primär wegen einzelner Trends, sondern aufgrund des gleichzeitigen Zusammenwirkens struktureller Entwicklungen. Arbeit wird flexibler, Haushalte werden kleiner, die Bevölkerung altert und das Wohnungsangebot bleibt knapp. Wohnungen müssen künftig mehr leisten – nicht indem sie jede Funktion aufnehmen, sondern indem sie anpassungsfähig, langfristig nutzbar und gut in ihr Umfeld eingebettet sind. Entscheidend ist ihre Fähigkeit, unterschiedliche Lebenssituationen über die Zeit hinweg zu tragen und unter veränderten gesellschaftlichen Rahmenbedingungen marktfähig zu bleiben.

MIETWOHNUNGEN**Angebot**

(Anzahl inserierte Mietwohnungen pro Quartal)



Stand: 3. Quartal 2025, Quelle: Wüest Partner



Thomas Möckel ist als Manager bei Wüest Partner AG tätig. Er hat an der TU Dresden und der ETH Zürich Architektur und Management studiert. Seine Themenschwerpunkte sind die Beratung verschiedener Immobilienakteure in strategischen Fragestellungen und Projektentwicklungen sowie die Bewertung. Er leitet das Trends & Future Lab von Wüest Partner und ist als Innovationsmanager tätig.

Wohnen neu entwerfen: Co-Living zwischen Demografie und Raumstruktur

Die vorangehende Aussensicht ordnet die strukturellen Veränderungen des Wohnungsmarkts aus externer Perspektive ein. Die folgende Innensicht greift diese Entwicklungen auf und reflektiert mögliche räumliche und architektonische Antworten darauf. Dabei beleuchtet das Verwaltungsratsmitglied Niels Roefs, wie zukünftige Wohn- und Quartierskonzepte flexibel, sozial vernetzt und ressourceneffizient ausgestaltet werden können. Der dipl. Architekt HTL/ETH zeigt zudem auf, weshalb wir vermehrt auf Umnutzung, Co-Living und hybride Wohn- und Arbeitsmodelle setzen sollten und warum vermehrt flexible Typologien gefragt sind, die über Lebensphasen hinweg funktionieren, soziale Einbindung fördern und bestehende Strukturen intelligent weiterentwickeln.

**GUT ERSCHLOSSENE GEMEINDEN
HABEN EINE SOGWIRKUNG**

Mit der steigenden Lebenserwartung nimmt der Anteil älterer Menschen kontinuierlich zu, während der Anteil der erwerbstätigen Bevölkerung abnimmt. Parallel dazu wächst die Zahl kleiner Haushalte, insbesondere von Einpersonenhaushalten, sowie nicht-traditioneller Lebensgemeinschaften. Diese Entwicklung führt zu einer erhöhten Nachfrage nach differenzierten Wohnformen, die über verschiedene Lebensphasen hinweg nutzbar sind und selbstbestimmtes Wohnen ermöglichen. Ältere Menschen streben zunehmend nach Wohnformen, die Autonomie, Sicherheit und soziale Einbindung verbinden. Die Nachfrage konzentriert sich dabei insbesondere auf gut erschlossene Zentrumslagen mit Zugang zu öffentlichem Verkehr, Versorgung, Gesundheits- und Freizeitangeboten, wirkt jedoch – in abgeschwächter Form – auch auf ländliche Räume und Berggebiete mit entsprechender Infrastruktur. Die räumliche Dynamik wird dabei durch Sogwirkungen von Gemeinden verstärkt, die bereits altersgerechte Infrastruktur, attraktive Wohnangebote und gute Mobilitätsanbindungen bereitstellen. Regionen, die diese Sogwirkungen nicht entwickeln, leiden zunehmend an der Abwanderung, dem Leerstand und der strukturellen Schwächung. Gleichzeitig verschärft sich der Druck auf den Wohnungsmarkt in urbanen Zentren. Der sogenannte Remanenzeffekt, bei dem ältere Personen grosse, häufig untergenutzte Wohneinheiten belegen, verdeutlicht die Diskrepanz zwischen bestehendem Wohnungsbestand und aktuellen Bedürfnissen. Diese Unterauslastung steht einem Mangel an geeignetem und bezahlbarem Wohnraum für andere Bevölkerungsgruppen gegenüber und macht deutlich, dass künftige Strategien nicht allein auf Neubau, sondern verstärkt auf Nutzung, Verdichtung und neue Typologien setzen müssen.

**WANDELBARE RÄUME, DIE SICH DEN
LEBENSPHASEN ANPASSEN**

Vor diesem Hintergrund gewinnen vielfältige und flexible Wohnformen an Bedeutung. Architektur wird dabei als offenes, anpassungsfähiges System verstanden, das Wandel antizipiert und ermöglicht. Modulare Grundrissstrukturen, verschiebbare Raumzonen und nutzungsneutrale Flächen schaffen räumliche Voraussetzungen für langfristige Anpassungen, ohne tiefgreifende bauliche Eingriffe zu erfordern. Die Wohnung wird nicht mehr als statische Einheit konzipiert, sondern als wandelbarer Lebensraum, der sich an veränderte Haushaltsgrössen, Nutzungsanforderungen und soziale Konstellationen anpassen kann. Multifunktionale Räume, die Wohnen, Arbeiten, Schlafen und Gemeinschaft kombinieren, erhöhen die Nutzungsdichte und ermöglichen gleichzeitig eine klare räumliche Differenzierung zwischen Privat- und Gemeinschaftsbereichen.

**EINE EFFIZIENTERE NUTZUNG VON
WOHNFLÄCHE UND RESSOURCEN**

Eine zentrale Rolle nimmt in diesem Kontext das Co-Living ein, das gemeinschaftliches Wohnen in unterschiedlichen Ausprägungen ermöglicht. Co-Living wird nicht als einheitliches Modell verstanden, sondern als Spektrum differenzierter Typologien. Diese reichen von mikrostrukturierten Wohneinheiten für Einzelpersonen über clusterartige Wohngruppen mit geteilten Wohn- und Arbeitsbereichen bis hin zu generationenübergreifenden Wohnformen, in denen unterschiedliche Alters- und Lebensphasen bewusst zusammengeführt werden. Charakteristisch ist die bewusste Reduktion privater Flächen zugunsten grosszügiger gemeinschaftlicher Räume, die als soziale Schnittstellen dienen. Gemeinschaftsräume, Werkstätten, Gästezimmer, gemeinschaftliche Küchen und Wohnlounges fördern informelle Begegnungen und alltägliche Interaktionen. Diese sind integraler Bestandteil der architektonischen Konzeption, stärken soziale Netzwerke, reduzieren Isolation und bieten insbesondere älteren Menschen, Alleinstehenden oder sozial benachteiligten Gruppen ein tragfähiges soziales Umfeld. Gleichzeitig ermöglichen sie eine effizientere Nutzung von Wohnfläche und Ressourcen und leisten einen Beitrag zu einem sparsamen Umgang mit Boden und baulichem Bestand.

Co-Living-Strukturen bieten unterschiedliche Grade von Gemeinschaft und Privatheit. Autonome, teilautonome und gemeinschaftlich orientierte Wohnformen können innerhalb eines Gebäudes oder Quartiers koexistieren und ermöglichen individuelle Wahlmöglichkeiten. Diese innere Differenzierung erhöht die soziale Durchmischung und fördert eine langfristige Nutzungsstabilität, da sich Wohnformen an veränderte Bedürfnisse anpassen lassen, ohne dass ein Ortswechsel erforderlich wird. Neben der Wohnfunktion werden Co-Living-Angebote zunehmend als Plattformen für Wissens- und Ressourcenaustausch genutzt. Gemeinschaftlich genutzte Werkstätten, Makerspaces, Bibliotheken oder digital vernetzte Arbeitsplätze erweitern den sozialen Nutzen der Quartiere und fördern lokale Kreativ- und Innovationsnetzwerke.

**DIE ENTKOPPLUNG DER ARBEIT VOM
FESTEN BÜROSTANDORT**

Parallel zum Wandel der Wohnformen verändert sich auch die Organisation der Arbeit grundlegend. Digitale Technologien, flexible Arbeitszeiten und ortsunabhängige Tätigkeiten führen zu einer zunehmenden Entkopplung von Arbeit und festem Bürostandort. Die klassische Trennung von Wohnen und Arbeiten verliert an Bedeutung und erfordert neue räumliche Antworten. Co-Working-Spaces übernehmen in diesem Zusammenhang eine vermittelnde Rolle zwischen privatem Rückzug und öffentlicher Arbeitswelt. Sie bieten differenzierte Arbeitsumgebungen, die auf unterschiedliche Tätigkeiten und



Amriswil, Kreuzlingerstrasse

Arbeitsrhythmen reagieren. Ruhige Einzelarbeitsplätze, kollaborative Zonen, flexibel nutzbare Besprechungsräume sowie informelle Kommunikationsbereiche ermöglichen sowohl konzentriertes Arbeiten als auch Austausch und Zusammenarbeit.

Die Kombination von Co-Living und Co-Working führt zu hybriden Wohn-Arbeits-Typologien, die neue Formen des Zusammenlebens und -arbeitens ermöglichen. Diese integrierten Modelle fördern lokale Wertschöpfung, reduzieren Verkehrsaufkommen und stärken Quartiere als Orte des alltäglichen Lebens. Ergänzend gemeinsame Angebote wie Mobilitätsstationen, Mehrzweckräume, gemeinschaftlich nutzbare Gärten oder Dachterrassen erhöhen die funktionale Dichte und unterstützen eine nachhaltige Innenentwicklung.

FLEXIBLE STADTGEFÜGE MIT SOZIAL VERNETZTEN QUARTIEREN

Städtebaulich betrachtet entsteht durch die verdichteten, hybriden Nutzungsmischungen ein flexibles Stadtgefüge, das bestehenden Strukturen folgt und Zwischenräume aktiviert. Erdgeschosszonen werden bewusst als öffentliche Schnittstellen ausgebildet, die sowohl temporäre Nutzungen, Handel, kulturelle Events als auch Begegnungsflächen integrieren. Öffentliche Durchwegungen, grüne Korridore und multifunktionale Plätze fördern eine räumliche Durchlässigkeit und stärken die soziale Vernetzung der Quartiere.

Soziale Infrastruktur ist konsequent in die architektonische Grundstruktur integriert. Pflege- und Unterstützungsangebote, Gemeinschaftsräume, Werkstätten, Fitnessbereiche und medizinische Versorgung sind keine separaten Einrichtungen, sondern Teil des Quartiers. Diese Integration ermöglicht kurze Wege, informelle Nachbarschaftshilfe und soziale Resilienz, die über die reine Wohnnutzung hinausgeht. Ältere Menschen, Familien und Berufstätige profitieren gleichermaßen von einem dichten Netz an Angeboten, das alltägliche Versorgung, soziale Interaktion und Freizeitmöglichkeiten kombiniert.

BESTEHENDES IN NEUE NUTZUNGSKONZEPTE INTEGRIEREN

Umnutzung und Bestand bilden einen weiteren zentralen Aspekt. Bestehende Gebäude werden nicht ersetzt, sondern in neue Nutzungskonzepte integriert. Adaptive Wiederverwendung, Erweiterungen und Aufstockungen ermöglichen eine effiziente Nutzung bestehender Infrastrukturen und decken zugleich neue Wohn- und Arbeitsbedarfe ab. Die flexible Anpassbarkeit bestehender Wohnungen, ergänzt durch neue Co-Living- und Co-Working-Strukturen, macht Quartiere resilient gegenüber dem demografischen Wandel.

Dieser demografische Wandel erfordert ein Umdenken und stellt Raumplanung, Städtebau und Architektur vor neue Herausforderungen. Obwohl diese Erkenntnis vielfach beschrieben und diskutiert wurde, findet sie in der praktischen Umsetzung bislang noch zu selten Anwendung.



Niels Roefs ist Mitglied des Verwaltungsrats der Fundamenta Real Estate AG. Der dipl. Architekt HTL/ETH ist seit 2016 Inhaber der Roefs Architekten AG in Zug. Darüber hinaus engagiert sich Niels Roefs in verschiedenen Verwaltungsräten, unter anderem bei der Roefs Immobilien AG (seit 2003), der Zostra AG (seit 2020) sowie der Roefs Investment AG (seit 2022).

Unternehmensstrategie und Geschäftsmodell

Die Fundamenta Real Estate AG fokussiert sich als einzige an der SIX Swiss Exchange kotierte Immobiliengesellschaft auf Wohnimmobilien in der Deutschschweiz.

Unsere Anleger profitieren von einem ganzheitlichen und aktiven Managementansatz, der darauf abzielt, nachhaltige Werte zu schaffen. Dazu kombinieren wir ein marktfähiges Raumangebot mit möglichst geringer Umweltbelastung.

Unser Wohnportfolio zeichnet sich durch eine anhaltend robuste Nachfrage, eine weitgehende Konjunkturreistenz und folglich nachhaltige Mieteinnahmen aus. Dies sind einige der wichtigsten Voraussetzungen für die angestrebte hohe Kontinuität der Ausschüttungen an unsere Aktionäre.

Innerhalb des Nutzungssegments Wohnen investieren wir in ein ausgesprochen marktnahes und nachfrageorientiertes Portfolio. Das bedingt eine stetige Auseinandersetzung mit Aspekten wie beispielsweise der Veränderung der Nutzerbedürfnisse oder gesellschaftlichen Trends. 77% der Mietwohnungen in unserem Portfolio verfügen über maximal drei Zimmer; 81% der Wohnungen weisen eine Nettomiete von weniger als CHF 2 000 auf.

Geografisch sind unsere Liegenschaften über die ganze Deutschschweiz verteilt. Dazu achten wir auf eine ausgewogene Gewichtung der Objektgrössen. Ende 2025 verteilte sich das Portfolio auf 63 Bestandsliegenschaften und zwei Entwicklungen mit einem Bilanzwert von CHF 1 253,2 Mio.

Während der Verwaltungsrat als Gesamtorgan die oberste Führung und Überwachung unserer Gesellschaft wahrnimmt, verantwortet der Delegierte des Verwaltungsrats die operative Geschäftsführung.

Dabei und bei weiteren mit der Betreuung der Immobilienanlagen verbundenen Aufgaben unterstützt uns die Swiss Prime Site Solutions AG¹. Dies um eine effiziente, professionelle und schlanke Organisationsstruktur zu gewährleisten. Die rund 140 Expertinnen und Experten der Swiss Prime Site Solutions AG bieten uns integrale Asset-Management-Leistungen und massgeschneiderte Lösungen. Dazu gehören Dienstleistungen von der Akquisition über die Immobilienentwicklung bis hin zur Objekt- und Portfoliobewirtschaftung. Gemeinsam schaffen wir durch ein interdisziplinäres Zusammenspiel und ein ganzheitliches Denken nachhaltige Werte für unsere Aktionäre.

¹ Bis zum 31. Dezember 2024 wurde das Asset Management durch die Fundamenta Group (Schweiz) AG sichergestellt. Diese wurde per 1. Januar 2025 mit der Muttergesellschaft, der Swiss Prime Site Solutions AG, fusioniert.

SWISS PRIME SITE SOLUTIONS AG

360° Services aus einer Hand



INVESTITION

Von der Suche nach geeigneten Investitionsobjekten (Sourcing, Prüfung, Aufbereitung, Antrag) bis zum Transaktionsabschluss: Ein mehrstufiger Prozess stellt sicher, dass sämtliche Investitionen innerhalb der definierten Zielwerte und Reglemente erfolgen.

ENTWICKLUNG & REALISIERUNG

Planung, Steuerung und Umsetzung von Entwicklungs- und Bauvorhaben über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie hinweg: Das integrierte Projektmanagement garantiert dabei Qualität, Kosten und Terminsicherheit sowie nachhaltige Lösungen.

ASSET- & PORTFOLIO-MANAGEMENT

Aktive und wertorientierte Steuerung der Immobilien: Auf Portfolio- und Objektebene erfolgt die kontinuierliche Überwachung mit Fokus auf Performance, Risiko und Wertschaffung. Identifizierte Massnahmen zur Optimierung werden definiert und umgesetzt.

BEWIRTSCHAFTUNG

Überwachung und enge Führung der externen Bewirtschafter sowie Dienstleister: Die aktive Führung sichert effiziente Betriebsabläufe, hohe Servicequalität und stabile Erträge.

REPOSITIONIERUNG & DESINVESTITION

Gezielte Weiterentwicklung oder Veräusserung von Immobilien: Durch Anpassungen an Nutzung, Vermarktung oder bauliche Strukturen werden Wertpotenziale erschlossen. Verkäufe erfolgen strategisch und marktorientiert zur aktiven Portfoliooptimierung und zur effizienten Kapitalallokation.

FINANZEN & CLIENT RELATIONS

Finanzplanung, Buchführung, Controlling, Risikomanagement, Compliance und Reporting durch dedizierte Finanzteams. Das eigene Client-Relations-Team stellt die persönlichen Beziehungen zu den Investoren und den direkten Dialog mit ihnen sicher.

Die Swiss Prime Site Solutions AG ist ein führender unabhängiger Immobilien-Asset-Manager. Das Unternehmen betreut sowohl kollektive Anlagegefässe als auch institutionelle und private Immobilieneigentümer in sämtlichen Phasen der Wertschöpfungskette. Das verwaltete Immobilienvermögen beläuft sich auf über CHF 14 Mrd.

Nachhaltigkeit

Die gegenwärtige Nachhaltigkeitsstrategie deckt den Zeitraum von 2021 bis 2025 ab. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde diese Strategie einem Review unterzogen, überarbeitet und anschliessend durch den Verwaltungsrat für die Periode 2026 bis 2030 freigegeben. Bei der Überarbeitung wurden politische, regulatorische und branchenspezifische Rahmenbedingungen sowie Aspekte aus Nachhaltigkeitsinitiativen und -trends mitberücksichtigt. Mit diesem Schritt werden wir die Nachhaltigkeitsperformance auf Portfolioebene weiter verbessern können.

Basierend auf einer umfassenden Datengrundlage nahmen wir auch im Jahr 2025 am CO₂-Benchmark der Real Estate Investment Data Association (REIDA) teil. Wir freuen uns, dass unser Portfolio den Benchmark, welcher 90 Portfolios mit einem Marktwert von CHF 240 Mrd. vereint, erneut deutlich übertreffen konnte.

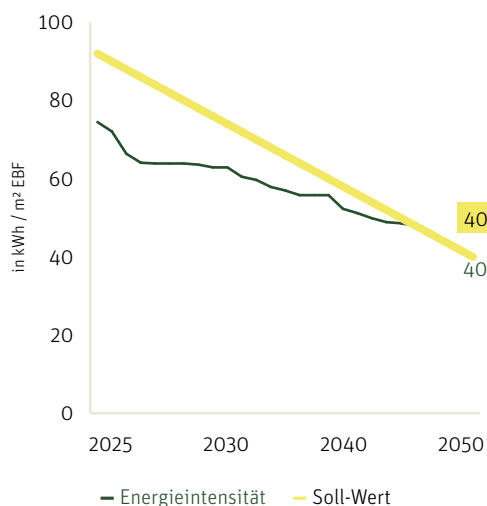
ENERGIEVERBRAUCH UND CO₂-EMISSIONEN

Der gesamte Energieverbrauch – exklusiv Mieterstrom – der fertiggestellten Bauten der Fundamenta Real Estate AG beträgt in der Berichtsperiode 16 543 MWh. Die kumulierten CO₂-Emissionen belaufen sich auf 1 609 t, davon 1 334 t in Scope 1 (Erdgas, Heizöl, Biomasse) und 275 t in Scope 2 (Strom, Fernwärme). In Abstimmung mit dem CO₂-Absenkpfad beabsichtigen wir, den Anteil der fossilen Energieträger im Verlauf der Jahre mittels Entwicklungsprojekten, Repositionierungen, energetischer Sanierungen, Heizungsersätzen und Betriebsoptimierungen kontinuierlich zu reduzieren.

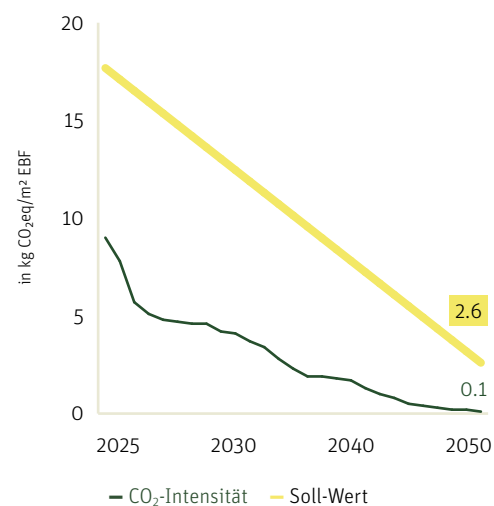
ABSENKPADE CO₂- UND ENERGIEINTENSITÄT

Wir streben bei den CO₂-Emissionen in Anlehnung an das Pariser Klimaabkommen das Netto-Null-Ziel an. Die Absenkpfade des Immobilienportfolios sehen für die Energie- und CO₂-Intensitäten bis 2050 Zielwerte von 40 kWh/m² EBF respektive 2.6 kg CO₂eq/m² EBF vor. Die verbleibenden CO₂-Emissionen, welche durch fossile Anteile in der leitungsgebundenen Energieversorgung (Strom und Fernwärme) bedingt sind oder nicht durch bauliche und technische Massnahmen vermieden werden können, sollen beispielsweise mittels Zertifikaten von Negativemissionstechnologien ausgeglichen werden. Die Ist-Werte für das Immobilienportfolio liegen in der Berichtsperiode bei 92.9 kWh/m² EBF (Vorjahr: 91.8 kWh/m² EBF) und bei 9.0 kg CO₂eq/m² EBF (Vorjahr: 8.7 kg CO₂eq/m² EBF) und damit unterhalb der Soll-Werte der Absenkpfade. Gegenüber dem Vorjahr stiegen die Energieintensität mit 1.2% sowie die CO₂-Intensität mit 3.4% geringfügig an. Der leichte Anstieg der Intensitäten ist mitunter auf die klimabereinigte Anpassung der Verbrauchsdaten zurückzuführen. Das Kalenderjahr 2024 war in Bezug auf die akkumulierten Temperaturdifferenzen wärmer als die Jahre zuvor, was sich in den klimabereinigten Werten der effektiven Verbräuche niederschlägt. Der REIDA CO₂-Benchmark liegt für die Peer-Gruppe Wohnen für das Jahr 2024 bei 13.3 kg CO₂eq/m² EBF. Dieser Wert wird durch das Portfolio der Fundamenta Real Estate AG deutlich unterboten. Mit der konsequenten Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie und mittels der definierten Objektstrategien werden die Intensitätswerte über die Zeit laufend verbessert und die definierten Soll-Werte auf dem Weg zum Netto-Null-Ziel auch mittel- und langfristig erfüllt.

ABSENKPFAD ENERGIEINTENSITÄT



ABSENKPFAD CO₂-INTENSITÄT



**NACHHALTIGE BAUPROJEKTE –
AUSGEWÄHLTE BEISPIELE****ZÜRICH, EKKEHARDSTRASSE 18**

Die Liegenschaft aus dem frühen 20. Jahrhundert befindet sich im beliebten Wohnquartier Kreis 6 der Stadt Zürich. Bei diesem Sanierungsprojekt im Bestand bleiben nebst der bestehenden Bausubstanz auch die urtümlichen Parkettoberflächen weitgehendst erhalten. Mit dem Ausbau des Dachstocks wird zusätzlicher Wohnraum geschaffen und die privaten Aussenräume erfahren auf der südwestlichen Gebäudeseite eine Aufwertung, indem die Balkonflächen vergrössert werden. Aus energetischer Sicht werden das Dachgeschoss und die Kellerdecke gedämmt, die bestehenden Fenster erneuert und energieeffiziente Elektrogeräte sowie LED-Leuchtmittel installiert. Die Gasheizung wird zurückgebaut und durch eine Wärmepumpe mit Erdsonden ersetzt. Somit wird gemäss dem Beratungsbericht der Gebäudeenergieausweise der Kantone (GEAK) die Gesamtenergieeffizienzklasse C erreicht. Die totalsanierte Liegenschaft wird voraussichtlich im Verlauf des zweiten Semesters 2026 bezugsbereit sein.

ZÜRICH, HALLWYLSTRASSE 40

Die Altbauliegenschaft von 1894 wird umfassend saniert: Im Innern erfolgt der Rückbau bis auf die tragenden Aussenwände, um eine statische Ertüchtigung und moderne Grundrisse mit hoher Nutzungsqualität zu ermöglichen. Der Innenausbau wird komplett erneuert, inklusive verbessertem Schallschutz, energieeffizienter Gebäudetechnik und Bodenheizung. Die Gasheizung wird durch Fernwärme ersetzt, sobald der Hallwylplatz ans städtische Netz angeschlossen ist. Neue Fenster steigern die Energieeffizienz der Gebäudehülle. Die ursprüngliche Fassade im Sockelgeschoss wird freigelegt und architektonisch aufgewertet, was den historischen Charakter des Quartiermittelpunkts unterstreicht. Der traditionsreiche Gastrobetrieb im Erdgeschoss bleibt erhalten und soll frühzeitig wieder öffnen. Im Sinne der inneren Verdichtung wird das Dach um eine zusätzliche Etage in Holzbauweise erweitert, wodurch die Nutzfläche um rund 10% steigt. Die gesamtsanierte Liegenschaft wird voraussichtlich ab dem zweiten Quartal 2026 bezugsbereit sein.

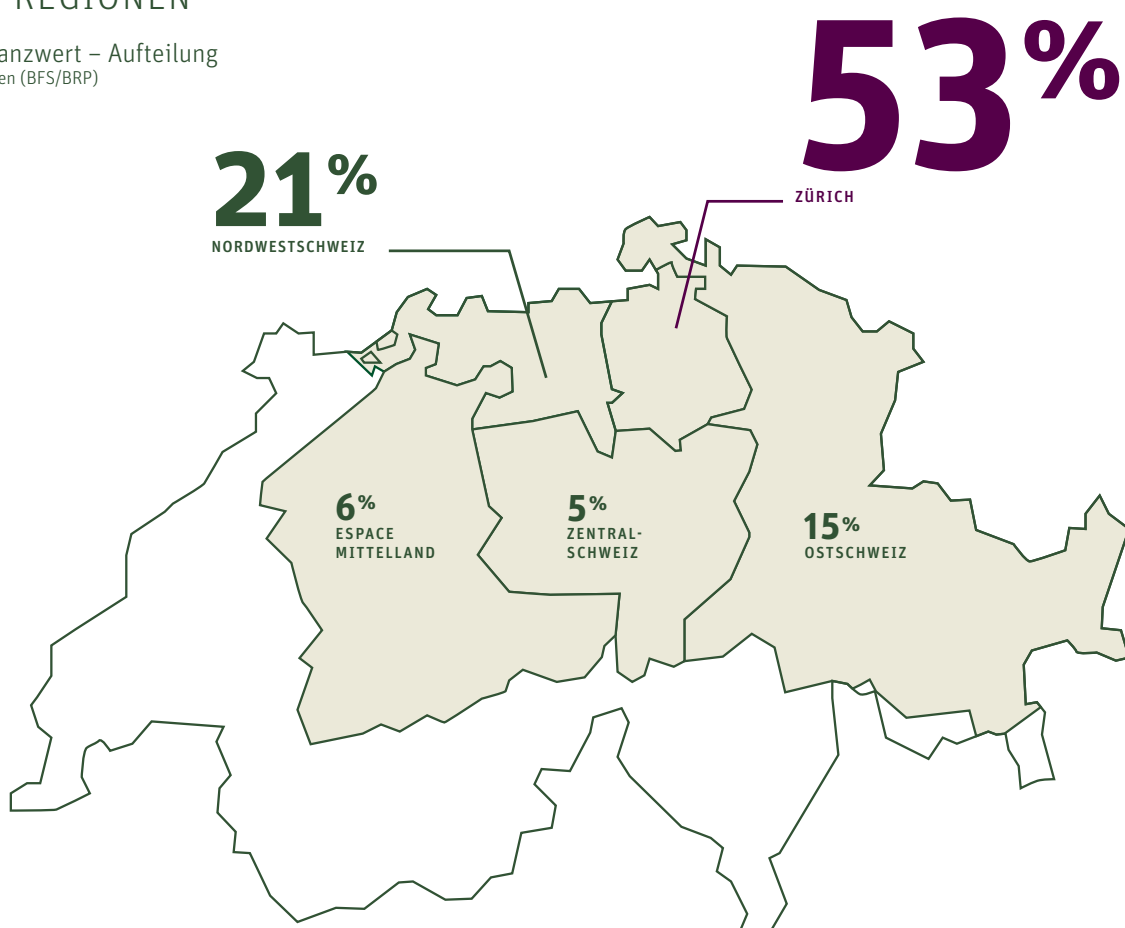
WALLISELLEN, OPFIKONERSTRASSE 35/37/39

Die Arealüberbauung mit drei Baukörpern überzeugt mit einem hohen realisierten Verdichtungspotential und einem breiten, gleichverteilten Mix an 2.5-, 3.5- und 4.5 Zimmer-Wohnungen. Die Grundrisse sind attraktiv gestaltet und gleichzeitig kompakt gehalten, was zu einer hohen Nutzungsdichte führt. Die Bau- und Zonenordnung der Stadt Wallisellen gewährt bei Arealüberbauungen zudem eine Erhöhung der Baumassenziffer um 10%, was unser Bestreben nach einer effizienten Flächennutzung bei Entwicklungsprojekten unterstützt. Unter Einbezug der beratenden Kommission für Ortsbild und Architektur als qualitätssicherndes, kommunales Organ wird ein hochwertiger Aussenraum mit einem grosszügigen Spielbereich gestaltet. Die Begrünung entlang der Opfikonerstrasse orientiert sich an einem speziell ausgearbeiteten Strassenbaumkonzept, welches die Pflanzung von einheimischen Alleenbäumen vorsieht. Der tiefgründige Bodenaufbau über den Untergeschossen gewährleistet genügend Wurzelraum für ein vitales Pflanzenwachstum. Die Versiegelung wird zudem auf ein Minimum reduziert. Hierzu wird die Anzahl Parkplätze im Aussenbereich reduziert sowie mit wasserdurchlässigen Oberflächen gearbeitet. Die Wärmeerzeugung erfolgt über eine Wärmepumpe mit Erdsonden, welche im Sommer mittels Free-cooling regeneriert werden. Die Photovoltaikanlage mit einer geplanten Leistung von 70 kWp produziert nachhaltigen Strom, welcher lokal über einen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) genutzt wird. Die Grundinstallation für E-Mobilität (Power to Garage) deckt 100% der Einstellplätze in der Tiefgarage ab und kann bei Bedarf fortlaufend mit Ladestationen nachgerüstet werden. Im Veloraum stehen zwölf E-Ladestation für Fahrräder zur Verfügung, welche ebenfalls in den ZEV eingebunden sind. Der Erstbezug der Liegenschaft ist auf Frühling 2027 terminiert.

Überblick Immobilienportfolio

NACH REGIONEN

Nach Bilanzwert – Aufteilung
Grossregionen (BFS/BRP)



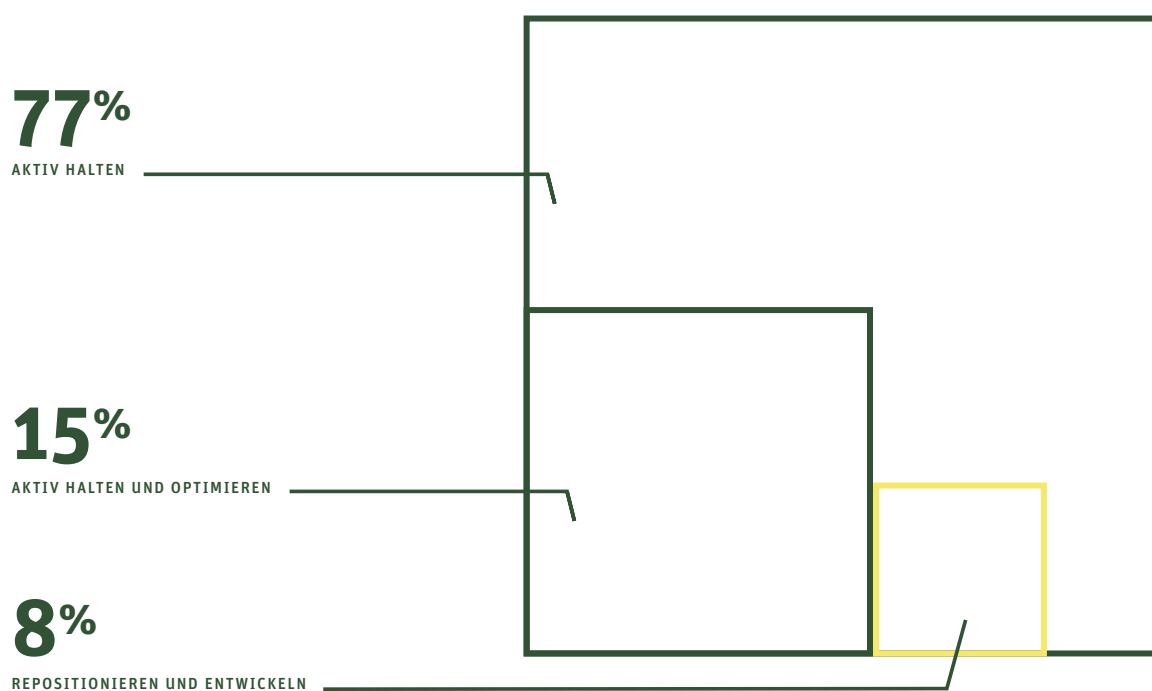
5.3%

ANTEIL GRÖSSTES OBJEKT AM PORTFOLIO

Objektgrösse in % des Marktwerts der
Bestandsliegenschaften

STRATEGIE-MATRIX

Scoring-Modell, im Verhältnis zum Bilanzwert



Die Arealüberbauung in Wallisellen (ZH) besteht aus drei Baukörpern und überzeugt mit einem breiten Mix an 2.5-, 3.5- und 4.5 Zimmer-Wohnungen.

Capital Recycling: dynamische Portfoliosteuerung für nachhaltigen Mehrwert

Kapital dort einsetzen, wo es die grösste Wirkung entfaltet. Das ist die Idee hinter Capital Recycling. Fundamenta Real Estate AG nutzt dieses Instrument der Umschichtung, um das Portfolio strategisch zu optimieren, Wachstumspotenziale zu erschliessen und ESG-Ziele voranzutreiben. Im Zentrum steht jeweils die Frage, welchen Beitrag eine Liegenschaft künftig zur strategischen Ausrichtung leisten kann.

Capital Recycling ist bei der Fundamenta Real Estate AG weder ein punktuell Instrument noch eine bloss Reaktion auf kurzfristige Marktbewegungen. Vielmehr bildet es einen integralen Bestandteil einer aktiven, langfristig ausgerichteten Portfoliostrategie. Durch die gezielte Veräusserung einzelner Liegenschaften und die bewusste Reallokation von Kapital werden das Portfolio kontinuierlich weiterentwickelt, die Qualität der Erträge gezielt gesteigert und die finanzielle Flexibilität für laufende sowie künftige Projekte geschaffen.

Dieser Ansatz der systematischen Umschichtung von Anlagevermögen gründet auf einer klaren Überzeugung: Immobilienportfolios sind keine statischen Konstrukte, sondern unterliegen einem ständigen Wandel. Sie müssen regelmässig überprüft, weiterentwickelt und an veränderte Rahmenbedingungen angepasst werden. Capital Recycling bietet dabei die notwendige Beweglichkeit, um strategische Zielsetzungen konsequent umzusetzen und gleichzeitig die Stabilität des Portfolios zu wahren.

VON DER AUFBAUPHASE ZUR AKTIVEN OPTIMIERUNG: CAPITAL RECYCLING ALS STRATEGISCHE KONSEQUENZ

Immobilienportfolios sind keine statischen Konstrukte. Sie entwickeln sich über Jahre hinweg und unterliegen Marktveränderungen, regulatorischen Vorgaben, Investitionszyklen und wechselnden Unternehmenszielen. Vor diesem Hintergrund versteht die Fundamenta Real Estate AG Capital Recycling nicht nur als einmalige Aktion, sondern als dauerhaften Bestandteil einer vorausschauenden Portfoliosteuerung.

Der bewusste Umgang mit dem Bestand, einschliesslich der Entscheidung, sich von einzelnen Liegenschaften zu trennen, ist Ausdruck einer aktiven Eigentümerhaltung. Dabei geht es nicht darum, kurzfristige Opportunitäten zu nutzen oder Marktzyklen zu timen. Im Zentrum steht vielmehr die regelmässige Überprüfung der strategischen Passfähigkeit jedes Objekts im Portfolio.

Capital Recycling dient folglich nicht der Korrektur früherer Entscheidungen, sondern widerspiegelt vielmehr die Lernfähigkeit der Organisation. Denn mit zunehmender Portfolioreife entwickelt sich auch der Blick auf den Bestand weiter. Während in früheren Jahren vor allem Aufbau und Diversifikation im Vordergrund standen, rücken heute vermehrt Fragen der Effizienz, der Kapitalbindung und der strategischen Wirkung einzelner Engagements in den Fokus.



Am Hallwylplatz in Zürich konnten wir mit Mitteln aus gezielten Veräusserungen eine bestehende Immobilie nachhaltig weiterentwickeln, zusätzlichen Wohnraum schaffen und Wertpotenzial in einem gefragten Stadtquartier realisieren.

Diese Entwicklung ist kein Bruch, sondern die logische Konsequenz des Portfoliowachstums. Capital Recycling trägt diesem Umstand Rechnung, indem es ermöglicht, frühere Entscheidungen im Lichte neuer Rahmenbedingungen zu hinterfragen und das Portfolio gezielt weiterzuentwickeln. Entscheidend ist dabei nicht der einzelne Verkaufsentscheid, sondern die Fähigkeit, den Bestand als dynamisches Ganzes zu steuern und laufend an die langfristige Zielstruktur anzupassen.

Diese Betrachtungsweise ist bei Fundamenta Real Estate AG systematisch als fester Bestandteil der strategischen Steuerung verankert. Das Ziel ist dabei stets eine ausgewogene Balance zwischen Stabilität, Weiterentwicklung und nachhaltiger Wertschaffung.

DISZIPLIN IN EINEM DYNAMISCHEN UMFELD

Jede potenzielle Veräusserung wird im Kontext des Gesamtportfolios betrachtet und mit der langfristigen Positionierung sowie der Entwicklung der Projektpipeline und Kapitalallokation abgestimmt. Dadurch wird sichergestellt, dass Verkaufsentscheide nicht isoliert als opportunistische Aktionen erfolgen, sondern als Teil eines ganzheitlichen, koordinierten Entscheidungsprozesses. Neben finanziellen Aspekten fliessen Überlegungen zur Portfoliostruktur, zur operativen Komplexität und zur langfristigen Standort- und Objektstrategie in die Entscheidungsfindung ein. Im Zentrum steht jeweils die Frage, welchen Beitrag eine Liegenschaft künftig zur strategischen Ausrichtung leisten kann. Nicht nur basierend auf ihrer aktuellen Ertragskraft, sondern vor allem hinsichtlich ihres mittelfristigen Entwicklungspotenzials und ihrer Rolle innerhalb der Portfolio-Struktur. Capital Recycling wird damit zu einem Instrument strategischer Disziplin und unterstützt eine bewusste, priorisierte Allokation von Kapital.

Mit wachsender Grösse und Reife des Portfolios verändern sich die Anforderungen an dessen Zusammensetzung. Objekte, die in der Aufbauphase einen wichtigen Beitrag zur Diversifikation leisteten, können in der fortgeschrittenen Portfoliophase an relativer Bedeutung verlieren oder einen unverhältnismässig hohen Managementaufwand verursachen. Gleichzeitig steigen die Ansprüche an Effizienz, Standardisierung und Transparenz in der Bewirtschaftung. Capital Recycling ermöglicht es, diese Veränderungen aktiv zu adressieren. Der Fokus verschiebt sich von der isolierten Betrachtung einzelner Objekte hin zur Wirkung auf Portfolioebene. Dabei ist nicht allein die Qualität einer Immobilie entscheidend, sondern auch ihr Beitrag zur angestrebten Zielstruktur des Gesamtportfolios. In diesem Kontext kann eine gezielte Umschichtung von Kapital dazu beitragen, Komplexität zu reduzieren und die strategische Klarheit im Portfolio zu schärfen.

Ebenso werden anstehende CapEx-Zyklen, also grössere bevorstehende Instandsetzungskosten, und regulatorische Entwicklungen, wie beispielsweise potenziell drohende Wohnschutzinitiativen im Kanton Zürich, in den Steuerungsansatz einbezogen. Grössere Investitionsvorhaben, wie umfassende Sanierungen, binden Kapital über Jahre hinweg und beeinflussen Rendite sowie strategische Flexibilität. Im Rahmen des Capital Recyclings prüft der Asset Manager daher, ob geplante umfangreiche Investitionen mit den strategischen Zielen vereinbar sind oder ob ein alternativer Einsatz des Kapitals, beispielsweise in Entwicklungsprojekte oder selektive Akquisitionen, einen höheren Nutzen für das Gesamtportfolio verspricht. Auch veränderte Rahmenbedingungen wie neue gesetzliche Auflagen oder Markttrends werden in einer übergeordneten Chancen-Risiken-Abwägung berücksichtigt, da

sie die künftigen Nutzungsmöglichkeiten, die Investitionssicherheit und die Ertragsperspektiven einzelner Liegenschaften beeinflussen können.

Neben der strategischen Planung erfordert die Mittelumschichtung vor allem einen disziplinierten, strukturierten Transaktionsprozess. Jeder Verkauf beginnt lange vor der eigentlichen Marktansprache. Eine systematische Vorbereitung, klare Rollenverteilung und enge Zusammenarbeit zwischen Asset Management, Transaktionsmanagement und externen Beratern sind dabei unerlässlich. Erfahrung, Prozessdisziplin und Marktkenntnis gelten als Schlüsselfaktoren für den Erfolg, insbesondere bei komplexen Einzeltransaktionen oder Portfolioverkäufen. Ein professionell geführter Verkaufsprozess schafft Vertrauen am Markt und maximiert die Wahrscheinlichkeit, optimale Ergebnisse im Bezug auf Preis und Transaktionssicherheit zu erzielen. Diese stringente operative Umsetzung stellt sicher, dass die dynamische Portfoliostrategie auch praktisch erfolgreich wirksam wird.

WERT DURCH UMSCHICHTUNG SCHAFFEN

Fundamenta Real Estate AG hat regelmässig ausgewählte Liegenschaften veräussert, die aus strategischer Sicht nicht mehr optimal in die Zielstruktur des Portfolios passten. Die Transaktionen erfolgten bewusst und vorausschauend, die erzielten Erlöse wurden systematisch in laufende oder geplante Entwicklungsprojekte reinvestiert. Dies einerseits zur Arrondierung bestehender Standorte sowie in neue Opportunitäten mit höherem Wachstumspotenzial. Dabei zeigt die Praxis deutlich, dass Capital Recycling seine Wirkung nicht durch einzelne Verkäufe entfaltet, sondern erst durch die Summe über mehrere Jahre konsequent umgesetzter Massnahmen. Nicht der einmalige Verkauf, sondern die Gesamtwirkung der Umschichtungen auf Portfolioqualität, Bilanzstruktur und Wachstumsperspektiven ist letztlich entscheidend.

Die mit Capital Recycling angestrebten Wertsteigerungen lassen sich in drei Kategorien einordnen:

- **Liquidität für Wachstum:** Gezielte Verkäufe setzen unmittelbar finanzielle Mittel frei, die für laufende und geplante Investitionen eingesetzt werden können. Dadurch erhöht sich die Handlungsfähigkeit des Unternehmens und es entsteht zusätzliche Unabhängigkeit bei der Finanzierung der Projektpipeline.
- **Stärkung der Bilanz:** Capital Recycling wirkt sich positiv auf die Bilanzstruktur aus. Die Freisetzung von gebundenem Kapital und dessen gezielte Reinvestition verbessern die Eigenkapitalbasis und schaffen finanziellen Spielraum. Eine solide Eigenkapitalausstattung erhöht die Stabilität des Unternehmens und seine Resilienz gegenüber Marktveränderungen.
- **Steigerung der Ertragsqualität:** Durch Umschichtung des Kapitals aus Objekten mit begrenztem Entwicklungspotenzial in Immobilien oder Projekte mit höherer Wertschöpfungstiefe wird die Ertragsstruktur des Portfolios qualitativ verbessert. Statt auf kurzfristige Gewinnmaximierung einzelner Objekte zielt der Ansatz auf eine nachhaltige Verbesserung von Cashflow-Stabilität und Renditeprofil ab.

REINVESTITIONSSTRATEGIE IM FOKUS

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor unserer Capital-Recycling-Strategie liegt in der gezielten Reinvestition der freigesetzten Mittel. Die Erlöse aus den Veräusserungen konnten wir sowohl für eine strategische Arrondierung als auch zur Stärkung unserer Projektentwicklungspipeline einsetzen.

So gelang es beispielsweise im zürcherischen Kilchberg, durch einen Zukauf Synergien im bestehenden Bestand zu realisieren und die lokale Präsenz zu stärken. Kilchberg ist eine attraktive Seegemeinde mit hoher Wohnqualität und ausgezeichneter Erreichbarkeit. Sie ist ein äusserst gefragter Wohnstandort, an dem unser Engagement langfristig Wert generiert.

Gleichzeitig wurde Kapital in unsere vielseitige und zukunftsgerichtete Entwicklungspipeline gelenkt. Diese umfasst aktuell unter anderem vier laufende Entwicklungsprojekte in unterschiedlichen Stadien, sowohl Neubauten als auch Repositionierungen. Dazu zählen eine vielversprechende Quartierentwicklung an der Bollenhofstrasse in Dietikon (ZH), die sich in der Abschlussphase befindet und früher als geplant den neuen Mietern übergeben werden konnte, sowie eine städtisch geprägte Sanierung mit Aufstockung am Hallwylplatz in Zürich, bei der zusätzlicher Wohnraum geschaffen wird, und grössere Entwicklungsareale in Wallisellen (ZH). Dort entsteht im Rahmen eines integrativen Planungskonzepts moderner, vielfältiger und sozial ausgewogener Wohnraum mit hoher städtebaulicher Qualität.

Dieser Ansatz unterstützt nicht nur eine Erweiterung der vermietbaren Fläche und eine quantitative Wohnraumsteigerung, sondern leistet auch einen aktiven Beitrag zur Erreichung unserer langfristigen Nachhaltigkeitsziele. Durch gezielte Entwicklung moderner, effizienter Immobilien erhöhen wir die Energieperformance unseres Portfolios, verbessern die CO₂-Bilanz und schaffen ein attraktives Wohnangebot mit hoher Marktresilienz.

Die Entscheidungen über Veräusserungen folgten klaren strategischen Leitlinien. In der Mehrzahl der Fälle haben wir uns von älterem Bestand getrennt, bei dem entweder mittelfristig erhöhter CapEx-Bedarf absehbar war oder der nicht mehr zur strategischen Zielstruktur passte. Beispiele hierfür sind Liegenschaften in Netstal (GL) und Dagmersellen (LU), die in der Aufbauphase sinnvoll waren, heute aber aufgrund ihrer Grösse und Lage nicht mehr den Effizienz- und Skalierungszielen unserer Kernstrategie entsprechen.

Darüber hinaus wurden auch Liegenschaften in Regionen veräussert, in denen sich das regulatorische Umfeld zunehmend verändert. Die Liegenschaft an der Josefstrasse in der Stadt Zürich, die sich noch in einer frühen Entwicklungsphase mit erhöhtem Risiko befand, wurde bewusst veräussert, um unsere Ressourcen fokussiert und risikoavers einzusetzen.

In der Summe zeigt sich: Capital Recycling bei Fundamenta ist kein Selbstzweck, sondern ein Mittel, um Kapital dort einzusetzen, wo es die grösste Wirkung entfaltet – für mehr Qualität, mehr Wohnraum und ein resilienteres, zukunftsfähiges Portfolio.

ESG IMPACT DURCH CAPITAL RECYCLING

Durch die gezielte Umschichtung von Kapital weg von älteren, energetisch weniger effizienten Beständen hin zu Neubauten oder umfassend sanierten Objekten mit hoher energetischer Qualität leisten wir einen konkreten Beitrag zur Reduktion der CO₂-Emissionen auf Portfolioebene.

Dabei verfolgen wir das Ziel, über Capital Recycling nicht nur finanzielle und operative Optimierungen zu realisieren, sondern auch unsere Klimastrategie aktiv voranzutreiben. Neue Entwicklungsprojekte werden frühzeitig auf Energieeffizienz, nachhaltige Baustandards, wie zum Beispiel MINERGIE, oder den Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS), sowie soziale Aspekte geprüft. So entstehen Wohnräume, die nicht nur wirtschaftlich tragfähig, sondern auch ökologisch und gesellschaftlich zukunftsfähig sind.

VOM PORTFOLIO-SCREENING ZUR TRANSAKTION

Dem Entscheid, eine Liegenschaft zu veräussern, geht ein mehrstufiges Auswahlverfahren voraus. Wie bereits beschrieben, fliessen dabei strategische, operative und regulatorische Gesichtspunkte ein. Ebenso zentral ist jedoch die wirtschaftliche Betrachtung: Veräusserungen erfolgen gezielt dort, wo sich attraktive Marktpreise erzielen lassen.

Zu den relevanten Faktoren zählen erwartete CapEx-Bedarfe, regulatorische Entwicklungen, Standortattraktivität und die strategische Rolle der Liegenschaft im Gesamtportfolio. Parallel erfolgt eine Marktanalyse: Welche Objekte lassen sich, regional oder im Paket, aktuell mit hoher Transaktionssicherheit veräussern? Diese Einschätzung erfolgt iterativ in enger Abstimmung zwischen Chief Investment Officer (CIO), dem zuständigen Asset- und Transaktionsmanager, dem Chief Financial Officer (CFO) und unter Einbezug steuerlicher Aspekte. Denn in einzelnen Kantonen können Grundstücksteuern erhebliche Auswirkungen auf den Nettoerlös haben und verlangen eine entsprechend vorausschauende Planung.

Aus einer Longlist potenzieller Verkaufsobjekte wird in mehreren Stufen eine engere Auswahl, eine Shortlist, entwickelt. Interne Marktwerte und mögliche Verkaufspreise werden in verschiedenen Szenarien modelliert, bevor, je nach Komplexität, externe Transaktionsberater beigezogen und Marktansprachen vorbereitet werden.

Erst auf dieser fundierten Grundlage wird entschieden, ob, wann und wie eine Liegenschaft tatsächlich veräussert wird.

VOM PLAN ZUR UMSETZUNG: EINBLICKE AUS DEM TRANSAKTIONSMANAGEMENT

Wie aus strategischen Überlegungen konkrete Verkaufsprozesse entstehen, erklärt Jan Suwelack, Head Transaction Management (Fundamenta) bei Swiss Prime Site Solutions AG. Im Interview erläutert er, wie potenzielle Veräusserungen frühzeitig vorbereitet werden, welche Anforderungen ein Objekt erfüllen muss und weshalb Struktur, Transparenz und Teamwork entscheidend für den Erfolg sind.

Herr Suwelack, wie früh setzen Sie bei einer potenziellen Veräusserung mit der Vorbereitung an?

Ein möglicher Verkauf beginnt für uns nicht erst mit der Entscheidung dazu, sondern deutlich früher. Sobald eine Liegenschaft in der strategischen Diskussion auftaucht, analysieren wir Szenarien, bewerten Marktchancen und bereiten im Hintergrund bereits Entscheidungsgrundlagen auf. So können wir im Falle eines Verkaufsbeschlusses schnell und fundiert agieren.



 Jan Suwelack, Head Transaction Management (Fundamenta) bei Swiss Prime Site Solutions AG

Welche Kriterien müssen erfüllt sein, damit sich ein Objekt konkret für den Verkaufsprozess qualifiziert?

Neben den strategischen Überlegungen prüfen wir natürlich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen: Marktgängigkeit, Preisniveau, Steuerfolgen, CapEx-Bedarf, Komplexität. Wichtig ist auch, dass sich das Objekt im Zusammenspiel mit anderen Immobilien, zum Beispiel als Paket, sinnvoll vermarkten lässt. Es geht nicht nur um das «Ob», sondern auch um das «Wie» eines Verkaufs.

Ab welchem Zeitpunkt beziehen Sie externe Berater ein, und welche Rolle übernehmen diese im Prozess?

Die Zusammenarbeit mit externen Advisories kann strategisch klug sein, da diese meist sehr nah an potenziellen Käufern sind und entsprechend einen Mehrwert für die Transaktion mitbringen. Ganz zu Beginn des Prozesses sind für uns der Austausch und das gemeinsame Diskutieren der Vermarktungsstrategie entscheidend. Danach folgt die professionelle Führung des Prozesses nach aussen. Während der Transaktion verläuft die Zusammenarbeit dann nahtlos. Man könnte sagen, der Advisor hält das Ruder und wir geben den Kurs vor.

Worauf kommt es aus Ihrer Sicht besonders an, damit ein Verkauf erfolgreich verläuft?

Vorbereitung ist der Schlüssel. Wer früh strukturiert denkt und Herausforderungen antizipiert, kann Chancen am Markt schneller nutzen. Ein sauber aufgesetzter Prozess, Transparenz gegenüber allen Beteiligten und Klarheit in der Kommunikation zahlen sich am Ende immer im Resultat aus.

Wie gelingt die Abstimmung mit dem Asset Management im Tagesgeschäft?

Wir pflegen eine sehr enge und konstruktive Zusammenarbeit. Das Asset Management kennt die Immobilie und ihre Potenziale im Detail, wir bringen die Transaktionsexpertise und die Marktperspektive ein. Diese Rollen ergänzen

sich gut – und die gegenseitige Wertschätzung und Teamwork macht vieles einfacher.

Was bedeutet Capital Recycling für Sie – über den Transaktionsprozess hinaus gesehen?

Für mich ist es Ausdruck einer aktiven Eigentümerschaft und eines guten Asset Managements. Oder, vereinfacht, dass wir als Firma einen guten Job gemacht haben. Wer sein Portfolio optimal steuert, wird attraktive Möglichkeiten haben, Objekte am Markt zu platzieren und mit der generierten Liquidität das Portfolio weiterzuentwickeln. Erfolgreiches Capital Recycling ist ein wichtiger Bestandteil dieses Wertschöpfungszyklus.

AUSBLICK: CAPITAL RECYCLING ALS DAUERAUFGABE MIT STRATEGISCHEM MEHRWERT

Branchenweit gilt Capital Recycling als fortlaufender Prozess und nicht als einmalige Initiative. Entsprechend versteht Fundamenta Real Estate AG Capital Recycling als dauerhaften Bestandteil seiner Anlagestrategie mit klarem strategischem Mehrwert. Die aktive Auseinandersetzung mit dem Portfolio ist dabei ein fortlaufender Prozess: Da sich Markt- und Rahmenbedingungen stetig verändern, muss sich auch das Portfolio laufend anpassen können. Die regelmässige Überprüfung der strategischen Passfähigkeit einzelner Engagements bleibt daher ein zentrales Element der Portfoliosteuerung.

Fundamenta Real Estate AG wird Capital Recycling auch künftig als langfristiges Instrument der nachhaltigen Wertschaffung einsetzen. Ziel ist es, die Portfolioqualität kontinuierlich zu steigern, finanzielle Flexibilität zu sichern und die strategische Handlungsfähigkeit dauerhaft zu gewährleisten. Auf diese Weise schaffen wir langfristigen Mehrwert für Investoren und weitere Stakeholder.

Bilanz

in TCHF	31.12.2025	31.12.2024
Flüssige Mittel	1 185	1 203
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3 952	4 800
Sonstige Forderungen	6 259	3 519
Zum Verkauf gehaltene Immobilien	5 170	–
Aktive Rechnungsabgrenzungen	55	105
UMLAUFVERMÖGEN	16 620	9 627
Anlageimmobilien	1 195 900	1 131 760
Entwicklungen	52 090	90 410
Aktive latente Ertragssteuern	–	–
ANLAGEVERMÖGEN	1 247 990	1 222 170
AKTIVEN	1 264 610	1 231 797
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	541	370
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	29 400	21 125
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	12 328	8 384
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 167	991
KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL	44 435	30 869
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	556 340	637 929
Rückstellungen für latente Steuerverbindlichkeiten	56 721	50 594
LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL	613 060	688 523
FREMDKAPITAL	657 495	719 392
Aktienkapital	205 095	180 377
Kapitalreserven	136 033	112 132
Gewinnreserven	265 987	219 896
EIGENKAPITAL	607 115	512 405
PASSIVEN	1 264 610	1 231 797

Erfolgsrechnung

in TCHF	2025	2024
Netto-Ist-Mietertrag	42 323	41 851
Andere betriebliche Erträge	61	112
BETRIEBSERTRAG	42 384	41 963
Liegenschaftsaufwand	-6 026	-5 856
Verwaltungsaufwand	-6 540	-6 259
BETRIEBSAUFAND	-12 566	-12 115
Erfolg aus Neubewertung Anlageimmobilien und Entwicklungen	27 044	10 896
Erfolg aus Verkauf Renditeliegenschaften	7 043	4 813
BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)	63 906	45 556
Finanzergebnis	-6 593	-8 266
REINGEWINN VOR STEUERN (EBT)	57 313	37 290
Ertragssteuern	-11 222	-6 797
REINGEWINN	46 091	30 493
Reingewinn pro Aktie in CHF	1.50	1.01
Reingewinn pro Aktie ohne Neubewertung in CHF	0.71	0.72

Der Anhang ist Bestandteil dieser Jahresrechnung.

ZAHLEN UND INFORMATIONEN AUF EINEN KLIICK:

Diesen Kompaktbericht und den umfassenden Geschäftsbericht «Komplett» gibt es auch online: Entdecken Sie Grafiken und spannende Informationen zum Geschäftsjahr 2025 auf einen Klick unter gb.fundamentarealestate.ch

**GB.FUNDAMENTAREALESTATE.CH**

Agenda

Ordentliche Generalversammlung | 1. April 2026 | Widder Hotel, Zürich
Publikation Halbjahresbericht 2025 | 2. September 2026

Impressum

Herausgeber

Fundamenta Real Estate AG
Poststrasse 4a
6300 Zug
Telefon: +41 41 444 22 22
www.fundamentarealestate.ch

Projektleitung

Swiss Prime Site Solutions AG
Poststrasse 4a
6300 Zug
Telefon: +41 58 317 17 17
www.spssolutions.swiss

Gesamtkonzept/Design/Produktion

Linkgroup AG
8008 Zürich
www.linkgroup.ch

Disclaimer

Im Interesse einer einfacheren Lesbarkeit wird in diesem Bericht darauf verzichtet, konstant sowohl die weibliche als auch die männliche Form oder Gendersternchen zu verwenden. Es wird entweder die weibliche oder die männliche Form verwendet, die jeweils stellvertretend für Menschen aller Geschlechtsidentitäten steht.

Der vorliegende Inhalt des Kompaktberichts zum Geschäftsjahr der Fundamenta Real Estate AG ist urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung oder auszugsweise Weitergabe bedarf der vorherigen Zustimmung der Fundamenta Real Estate AG.



Fundamenta Real Estate AG

Poststrasse 4a
6300 Zug | Schweiz
Telefon +41 41 444 22 22
www.fundamentarealestate.ch

