

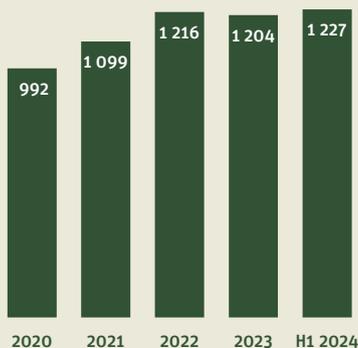
halbjahr 2024 kom pakt

FUNDAMENTA REAL ESTATE AG
DATEN UND FAKTEN
ZUM 1. HALBJAHR 2024

HIGHLIGHTS IMMOBILIENPORTFOLIO

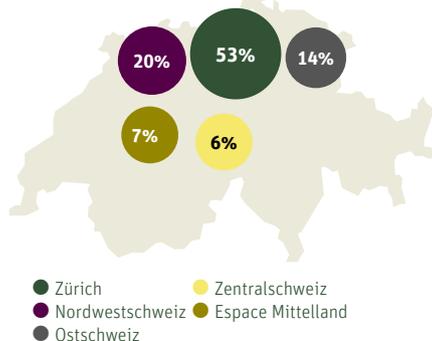
PORTFOLIO

Bilanzwert, in CHF Mio.



REGIONALE DIVERSIFIKATION

nach BFS-Regionen, in % vom Bilanzwert



WOHNANTEIL

Anteil am Netto-Ist-Mietertrag

94%

LEERSTAND

periodenbezogen

1.6%

IMMOBILIENPORTFOLIO-KENNZAHLEN

		30.06.2024	31.12.2023	Δ
Bilanzwert Immobilienportfolio	TCHF	1 227 313	1 204 259	+1.9%
Liegenschaften	Anzahl	72	73	-1
Wohneinheiten	Anzahl	2 102	2 099	+3
Leerstandsquote	%	1.6	1.3	

Erläuterungen zur Finanzberichterstattung finden Sie unter <https://fundamentarealestate.ch/de/immobilien/downloads>

HIGHLIGHTS FINANZEN

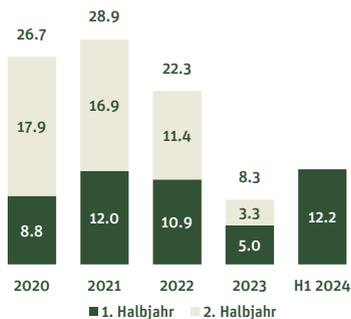
NETTO-IST-MIETERTRAG

nach Abzug der Leerstände und Debitorenverluste, in CHF Mio.



REINGEWINN

in CHF Mio.



ECKDATEN FINANZIERUNG

1.3%

Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (Stichtag)

6.7 Jahre

Ø Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten

FINANZIERUNGSSTRUKTUR

39.8%

Eigenkapitalquote

55.8%

Loan-to-value (LTV)

FINANZKENNZAHLEN

		H1 2024	H1 2023	Δ
Netto-Ist-Mietertrag	TCHF	20 668	20 581	+0.4%
Erfolg aus Neubewertung Anlageimmobilien und Entwicklungen	TCHF	4 529	-3 794	
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	TCHF	19 418	10 784	+80.1%
Reingewinn	TCHF	12 232	5 045	+142.5%
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	4.3	3.1	

		30.06.2024	31.12.2023	Δ
Eigenkapital	TCHF	494 144	498 447	-0.9%
Eigenkapitalquote	%	39.8	41.0	
Loan-to-value (LTV)	%	55.8	54.8	
Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (Periode)	%	1.4	1.4	
Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (per Stichtag)	%	1.3	1.4	
Ø Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten (per Stichtag)	Jahre	6.7	7.3	

HIGHLIGHTS AKTIE

OPERATIVER REINGEWINN

pro Aktie (ohne Neubewertung), Ø ausstehende Aktien gewichtet, in CHF



AUSSCHÜTTUNGSRENDITE

Dividendenzahlung April 2024 im Verhältnis zum Aktienkurs per 31.12.2023

3.3%

NET ASSET VALUE (NAV)

nach & vor latenten Steuern, in CHF pro Aktie



TOTAL RETURN (TR) H1 2024

Veränderung Aktienkurs inkl. Ausschüttung

-1.8%

Fundamenta Real Estate TR

3.9%

SXI Real Estate®Broad TR

Quelle: Bloomberg

AKTIENKENNZAHLEN

		30.06.2024	31.12.2023	Δ
Börsenkapitalisierung	CHF Mio.	480	505	-5.1%
Aktienkurs Periodenende	CHF	15.95	16.80	-5.1%
NAV (Net Asset Value) nach latenten Steuern	CHF	16.44	16.58	-0.9%
Discount (-) / Prämie (+)	%	-3.0	1.3	

		H1 2024	H1 2023	Δ
Reingewinn pro Aktie	CHF	0.41	0.17	+142.5%
Reingewinn pro Aktie – ohne Neubewertung	CHF	0.31	0.35	-13.0%

Erläuterungen zur Finanzberichterstattung finden Sie unter <https://fundamentarealestate.ch/de/immobilien/downloads>

Aktionärsbrief	2
Einblicke: Re- oder Evolution?	4
Überblick Immobilienportfolio	10
Bilanz (Swiss GAAP FER)	12
Erfolgsrechnung (Swiss GAAP FER)	13
Unternehmensstrategie und Geschäftsmodell	14

Attraktivität von Renditeobjekten nimmt wieder zu

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das Immobilienportfolio der Fundamenta Real Estate AG zeigte im ersten Halbjahr 2024 weiterhin seine operative Stabilität, und wir konnten mit dem gezielten Verkauf einer wenig strategiekonformen Liegenschaft und dem Zukauf an einer bestehenden Lage das Portfolio weiter stärken. Zudem konzentrieren wir uns auf die Entwicklung unserer Neubauten im Raum Zürich und die Repositionierung ausgewählter Bestandsliegenschaften.

PREISSTABILITÄT UND SINKENDE LEITZINSEN TREFFEN AUF STEIGENDE BANKMARGEN

Die zweimalige Referenzzinserhöhung mit ihren verzögerten Effekten auf die Mietzinsen scheinen die Inflation in der Schweiz nicht weiter zu belasten, und die generelle Entwicklung des Preisniveaus erlaubte der Notenbank bereits im ersten Halbjahr eine zweimalige Reduktion des Leitzinses. Am langen Ende veränderten sich die Festhypotheken jedoch kaum. Die Zinserwartung von etwa einem Prozent per Ende Jahr ist schon eingepreist, und gleichzeitig bauen die Banken ihre Marge auf dem Finanzierungsgeschäft aus.

Die seit Jahren anhaltend hohe Zuwanderung mit einem Spitzenwert im vergangenen Jahr trifft auf eine weiterhin schleppende und rückläufige Bauquote. Die hohe Nachfrage nach Wohnraum verschärft sich weiter und führt zu steigenden Angebotsmieten. Die Verknappung von Wohnraum findet längst nicht mehr nur in den grossen Städten und Agglomerationen statt, sondern trifft verschärft auch die Peripherie.

Die indirekten Immobilienanlagen profitieren von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit einer deutlich entspannten Zinsfront und einer anhaltend hohen Nachfrage nach Wohnraum. Zudem können bei den Neuvermietungen marktnahe Mietpreise

erzielt werden. Der Markt für Renditeliegenschaften bleibt in unserer Einschätzung sehr stabil, mit kaum Potenzial für negative Entwicklungen.

Der Verwaltungsrat bestätigt seine seit Jahren verfolgte Strategie für ein stabiles operatives Geschäft und ein nachhaltiges Portfolio mit neuwertigem Wohnraum an zentralen Lagen.

ZIELGERICHTETE BESTANDSENTWICKLUNGEN UND VIELVERSPRECHENDE NEUBAUPROJEKTE

Im ersten Halbjahr 2024 konnte die Liegenschaft in Berikon gewinnbringend am Markt veräussert werden, und gleichzeitig gelang es uns, in Kilchberg an bestehender Lage ein baugleiches Nachbargebäude mit gemeinsamer Tiefgarage zu erwerben. Die Akquisition stärkt in unserem Portfolio den attraktiven Standort Zürich und eröffnet uns Optionen für die Zukunft.

Unsere Neubauprojekte und Repositionierungen schreiten planmässig voran und bringen dem Portfolio in den nächsten Jahren zusätzliche Mietzinseinnahmen. Sehr erfolgreich verlief der Abschluss und die Neuvermietung der Repositionierung in Opfikon-Glattbrugg, und für die umfangreichen Sanierungsarbeiten der Liegenschaft an der Oberdorfstrasse in Dietikon erwarten wir noch dieses Jahr den Abschluss und die Neuvermietung.

ÜBERNAHME DER FUNDAMENTA GROUP (SCHWEIZ) AG DURCH DIE SWISS PRIME SITE AG

Am 15. April 2024 wurde die Übernahme der Immobiliensparte der Fundamenta Group und somit auch der Fundamenta Group (Schweiz) AG durch die Swiss Prime Site (SPS) mit dem Closing rechtskräftig. Das langjährige Asset Management Team wird von der SPS übernommen und wir dürfen auch zukünftig auf die umfassenden Dienstleistungen zugunsten der

Fundamenta Real Estate AG zählen. Die Anlagestrategie wird beibehalten und der Verwaltungsrat freut sich auf die Zusammenarbeit mit der SPS, dem grössten unabhängigen Immobilien Asset Manager der Schweiz.

ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG BESTÄTIGT DIVIDENDENPOLITIK UND WÄHLT RAMONA LINDENMANN NEU IN DEN VERWALTUNGSRAT

Die ordentliche Generalversammlung der Fundamenta Real Estate AG vom 10. April 2024 genehmigte mit grossem Mehr sämtliche Anträge des Verwaltungsrats. Neben der Jahresrechnung, der Entlastung der Organe und der Zustimmung für die Vergütung der Verwaltungsräte und der Geschäftsführung beschlossen die Aktionäre zum vierten Mal in Folge die Ausschüttung einer Dividende in der Höhe von CHF 0.55 pro Aktie zulasten der Reserven aus Kapitaleinlagen. Die Ausschüttung wurde durch das operative Ergebnis mehr als gestützt.

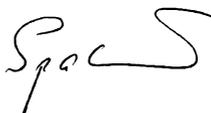
Wir freuen uns über die Zuwahl von Ramona Lindenmann, CEO und Mitinhaberin bei smeyers Immobilien AG, zum neuen Mitglied des Verwaltungsrats. Zudem wurden die vier zur Wiederwahl vorgeschlagenen Verwaltungsräte durch die Generalversammlung bestätigt.

Die Anpassung der Statuten mit der Schaffung eines Kapitalbandes war unbestritten und ermöglicht der Gesellschaft ein flexibles Wachstum.

ZURÜCKHALTUNG FÜR IMMOBILIENANLAGEN BEEINFLUSST AKTIENPERFORMANCE

Die schnellen Veränderungen an den Kapitalmärkten über die letzten zwei Jahre mit einem markanten Anstieg des Zinsniveaus und nun bereits wieder rückläufigen Leitzinsen hielten die Investoren von weiteren Immobilienanlagen fern. Die Unsicherheiten über das zukünftige Wirtschaftswachstum reflektieren sich in den Aktienkursen vieler Immobiliengesellschaften mit zum Teil erheblichen Abschlägen. Auch die Performance der Fundamenta Real Estate Aktie war in diesem schwierigen Umfeld im ersten Halbjahr 2024 bei geringer Handelstätigkeit ebenfalls unter Druck.

Die Herausforderungen bleiben trotz erster Leitzinsanpassungen gross, jedoch sind Preiskorrekturen aufgrund der hohen Nachfrage nach Wohnraum und den gestiegenen Marktmieten nicht zu erwarten. Der anhaltend starke Nutzermarkt spricht auch zukünftig für Anlagen in Wohnimmobilien, und die fortschreitende Verknappung von verfügbarem Wohnraum bestätigt den Verwaltungsrat in seiner Strategie.



Dr. Andreas Spahni
Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats



Frédéric de Boer
Vizepräsident des Verwaltungsrats

Re- oder Evolution? Der Einfluss der Digitalisierung auf die Immobilienvermarktung

In kaum einem Bereich der Immobilienbranche gibt es derzeit so viele Veränderungen wie in der Immobilienvermarktung. Digitale Technologien und innovative Methoden bieten zahlreiche Möglichkeiten, die Prozesse effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten.

Doch stellt sich die Frage:

Ist die traditionelle Vermittlungstätigkeit in dieser digitalen Ära noch zeitgemäss? Welche modernen Trends und Technologien haben sich bereits durchgesetzt, und wo stehen wir noch am Anfang des Wandels? Auch die Anforderungen der Kunden haben sich weiterentwickelt – Generationen Y und Z erwarten andere Ansätze als ihre Vorgänger. Wie äussern sich diese unterschiedlichen Erwartungen, und wie können Immobilienunternehmen darauf reagieren? Gleichzeitig stehen die Branche und ihre Akteure vor neuen Herausforderungen, aber auch vor vielfältigen Chancen und Risiken. Um diese Entwicklungen besser zu verstehen und die verschwommenen Grenzen zwischen der digitalen und der analogen Welt zu klären, haben wir uns mit unserem Asset Manager, der Fundamenta Group (Schweiz) AG, zusammengesetzt. Gemeinsam werfen wir einen Blick auf die aktuellen Trends und zeigen auf, was die Zukunft für die Immobilienvermarktung bereithält.

AUF DER EINEN SEITE: NEUE REALITÄT...

Die Immobilienvermarktung erlebt eine Phase des tiefgreifenden Wandels, angetrieben durch die fortschreitende Digitalisierung. Moderne Technologien,

insbesondere künstliche Intelligenz (KI), ermöglichen es Unternehmen, effizienter zu arbeiten und gleichzeitig die Qualität ihrer Dienstleistungen zu verbessern. Diese neue Realität zeigt sich bereits in mehreren Bereichen der Immobilienvermarktung.

Ein wesentlicher Bestandteil einer zeitgemässen und zukunftsorientierten Organisation ist die Anwendung von Digitalisierungslösungen. Diese reichen von der automatisierten Datenauswertung bis hin zur Optimierung von Vermarktungsstrategien. Ein Bereich, der besonders von diesen Technologien profitiert, ist die Erstellung von Immobilieninseraten.

IMMOBILIENINSERATE:

KI-gestützte Erstellung:

Tools wie ChatGPT sind in der Lage, qualitativ hochwertige Immobilieninserate zu erstellen und dabei beträchtlich Zeit einzusparen. Durch den Einsatz von KI kann die sprachliche Qualität der Texte verbessert und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten werden. Diese Technologie ermöglicht es, ansprechende und informative Inserate zu erstellen, die potenzielle Käufer und Mieter effektiv ansprechen. Dennoch bleibt eine abschliessende Überprüfung durch einen Experten unerlässlich, um sicherzustellen, dass die Texte den spezifischen Anforderungen und Erwartungen der Zielgruppe entsprechen. Die menschliche Expertise ist weiterhin von zentraler Bedeutung, um die Feinheiten und Nuancen zu berücksichtigen, die für den Erfolg in der Immobilienvermarktung entscheidend sind.

PRAXISBEISPIEL:

KI im Einsatz:

Um zu veranschaulichen, welche Qualität KI bieten kann, hat unser Asset Manager das nachstehende Immobilieninserat von ChatGPT erstellen lassen. Dieses Beispiel zeigt, wie KI in der Lage ist, hochwertige Inhalte zu generieren und gleichzeitig den Prozess der Inseraterstellung zu beschleunigen.



Der Auftrag:

Schreibe mir eine Wohnungsanzeige für eine 3.5 Zimmer-Wohnung Neubau in der Stadt Zürich mit zwei Schlafzimmern, 110 m² Fläche und einer monatlichen Bruttomonatsmiete von CHF 3 000.–



Chat GPT

Das Resultat:

Modernes Wohnen im Herzen Zürichs – Neubau 3.5 Zimmerwohnung mit 110m²

Willkommen in Ihrer neuen Traumwohnung! In einem hochmodernen Neubau im pulsierenden Zentrum von Zürich steht eine exklusive 3.5 Zimmerwohnung mit grosszügigen 110 Quadratmetern zum Einzug bereit.

Ausstattung:

- Zimmer: 3.5
- Fläche: 110 m²
- Schlafzimmer: 2
- Badezimmer: 1 (mit hochwertiger Ausstattung)
- Küche: Moderne Einbauküche mit allen Geräten
- Wohnbereich: Lichtdurchfluteter Wohnraum mit bodentiefen Fenstern
- Balkon: Geniessen Sie den Ausblick auf die Stadt

Besonderheiten:

- Neubau mit zeitgemässer Architektur
- Hochwertige Materialien und Ausstattung
- Modernes, offenes Raumkonzept
- Fussbodenheizung für angenehmes Wohnklima
- Zentrale Lage in der Stadt Zürich
- Einkaufsmöglichkeiten und öffentliche Verkehrsmittel in unmittelbarer Nähe

Miete:

- Bruttomonatsmiete: CHF 3000
- Nebenkosten: Inklusive

Verfügbarkeit:

Die Wohnung ist ab sofort verfügbar. Vereinbaren Sie noch heute einen Besichtigungstermin und lassen Sie sich von diesem hochwertigen Wohnangebot überzeugen.

Kontakt:

Für weitere Informationen und zur Vereinbarung eines Besichtigungstermines stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns unter (Kontaktinformationen) oder per E-Mail unter (E-Mail Adresse)

Erstaunlich oder erschreckend gut, nicht wahr?

Virtuelle Besichtigungen:

Mithilfe von Virtual Reality (VR¹) und Augmented Reality (AR²), die in der Immobilienbranche weitverbreitet sind, können potenzielle Käufer und Mieter Immobilien virtuell besichtigen, ohne vor Ort sein zu müssen. Dies spart nicht nur Zeit und Kosten, sondern auch Nerven, da Interessierte nicht mehr mit gefühlt 100 weiteren Bewerbern vor Ort anstehen müssen, um das Objekt zu besichtigen. Wer hätte gedacht, dass wir eines Tages mit VR einen wirklich realitätsgetreuen Eindruck einer Immobilie erhalten, ohne dass wir lange Anfahrtswege in Kauf nehmen müssen. Dank der Digitalisierung kann beispielsweise die Traumwohnung in der Deutschschweiz nun auch von einem potenziellen Mieter aus dem Tessin entdeckt werden.

Tools und Plattformen:

Es sind bereits zahlreiche digitale Tools und Plattformen im Einsatz, die eine schnellere und effizientere Abwicklung von Immobiliengeschäften und somit eine Effizienzsteigerung ermöglichen. Automatisierte Prozesse wie Online-Besichtigungen, digitale Bewerbungen oder die elektronische Mietvertragsunterzeichnung sparen Zeit und reduzieren den administrativen Aufwand erheblich. So können sich Interessenten jederzeit und ortsunabhängig auf eine Wohnung bewerben, während Vermarkter alle relevanten Daten sofort im System erfassen und die Referenz- und Bonitätsprüfung automatisiert durchführen können. Nach erfolgreicher Prüfung wird der Mietvertrag zur digitalen Unterschrift bereitgestellt, was in der Schweiz aufgrund der Formfreiheit auch digital rechtlich gültig ist.

Ein weiteres Beispiel sind sogenannte Landingpages für empirisches Pricing und Lead-Generierung. Eine solche Landingpage ist nichts anderes als eine Webseite, die potenzielle Kunden über datenbasierte Preisgestaltungsstrategien informiert. Zudem bietet sie interaktive Tools wie Preisrechner, die das Engagement erhöhen und Interessierten die Vorteile eines empirischen Pricings aufzeigen. Angebote wie Whitepapers oder Webinare stellen nicht nur weiterführende Informationen zur Verfügung, sie helfen auch, Kontaktdaten zu sammeln. Testimonials, also Empfehlungen durch Personen, die das Angebot bereits nutzen, und klare Call-to-Action-Buttons fördern Vertrauen und ermutigen zur Kontaktaufnahme oder Teilnahme an weiterführenden Veranstaltungen.

Datenanalyse und Personalisierung:

Traditionell haben Immobilienunternehmen ihre Entscheidungen aufgrund von Berufserfahrung und historischen Trends getroffen. Heute ermöglicht Big Data mithilfe von KI eine präzisere Anwendung von Markttrends und Kundenpräferenzen. Somit können relevante Informationen über kleinste geografische Ebenen generiert werden.

Zum Beispiel kann die Dichte von Restaurants und Arztpraxen einen Aufschluss darüber geben, wie sich ein Quartier entwickelt. Investoren bekommen einen guten Blick auf Kosten, warum Preise eine bestimmte Höhe haben, ob die Mieten nachhaltig realisierbar sind, usw. Für zufriedene Mieter sind Analysen hilfreich, die aufzeigen, welche Charakteristiken einer Wohnung, also Grösse, Grundrisse, Aussenbereiche etc. in welchen Städten, besonders Anklang finden, usw. Auf diese Weise können massgeschneiderte An-

¹ Virtual Reality (VR) ist eine Technologie, die eine computergenerierte, interaktive 3D-Umgebung schafft, in die Nutzer mithilfe spezieller Hardware eintauchen können.

² Augmented Reality (AR) ist eine Technologie, die digitale Inhalte und Informationen in Echtzeit über die reale Welt legt, wodurch die Wahrnehmung der Umgebung erweitert wird, etwa indem beim Immobilien-Staging virtuelle Möbel in leere Räume eingefügt werden.

gebote erstellt und die Kundenbindung gestärkt werden. Es ist fast so, als ob der Immobilienmarkt plötzlich Gedanken lesen könnte.

...AUF DER ANDEREN SEITE: ERSTE SCHRITTE

Noch nicht flächendeckend, doch zumindest den Kinderschuhen entwachsen, zeigen sich die digitalen Auswirkungen in Bereichen wie:

Matching von Käufern und Verkäufern:

Transaktionszentrierte Plattformen wie Immobilienscout in Europa dominieren den Markt. Diese Plattformen bieten Ökosysteme, die Käufer, Verkäufer und Dienstleister miteinander vernetzen, und nahtlose Abwicklungen von Kaufprozessen sowie Zusatzdienste wie Finanzierungen sind integriert.

Die Akquise von Mandaten:

Dies bleibt grösstenteils weiterhin ein manueller Prozess, aber CRM-Systeme und Datentools unterstützen den Makler bei der Identifikation von potenziellen Objekten und der Verwaltung von Kontakten. Plattformen wie Salesforce oder HubSpot ermöglichen es, neue Projekte schneller zu finden und Interessierte gezielt anzusprechen.

NAVIGATION GEFRAGT

Bei all dieser Euphorie nicht zu vergessen sind allerdings auch die Herausforderungen und Risiken, die es nicht zu unterschätzen gilt. Da wären:

Datenschutz und Sicherheit:

Die Verarbeitung grosser Mengen an personenbezogenen Daten erfordert strenge Datenschutzmassnahmen, welche durch die kürzlich erfolgte Revision des Datenschutzgesetzes (DSG) am 1. September 2023 zusätzlich verschärft wurden. Cyberangriffe und Datenlecks können schwerwiegende Folgen haben und das

Vertrauen der Kunden beeinträchtigen. Niemand möchte, dass seine persönlichen Daten in die falschen Hände geraten – das wäre wie ein Einbruch in ihr digitales Zuhause.

Technologische Abhängigkeit:

Die zunehmende Abhängigkeit von digitalen Tools und Plattformen kann zu Problemen führen, wenn technische Störungen oder Ausfälle auftreten. Unternehmen müssen sicherstellen, dass sie über robuste IT-Infrastrukturen und Notfallpläne verfügen. Es wäre doch ärgerlich, wenn die virtuelle Besichtigung ihrer Traumwohnung wegen eines Serverausfalles plötzlich im digitalen Nirvana endet.

Komplexität und Kosten:

Die Implementierung und die Wartung digitaler Systeme können komplex und kostspielig sein. KMUs könnten Schwierigkeiten haben, die notwendigen Investitionen zu tätigen und mit den grösseren Wettbewerbern Schritt zu halten.

Veränderungsresistenz:

Die Immobilienbranche ist traditionell eher konservativ und Veränderungen gegenüber zögerlich aufgestellt. Dies kann die Digitalisierung verlangsamen und einen Wettbewerbsvorteil mindern. Hier ist Zeit und Geduld gefragt, aber am Ende zahlt es sich aus. Wichtig ist auch, die Mitarbeitenden aktiv in den Prozess einzubinden, Schulungen anzubieten und spezifische Kurse zu besuchen, um die Unternehmenskultur anzupassen.

EINE GENERATIONENFRAGE?

Nebst all diesen Chancen, Herausforderungen und Risiken darf wahrscheinlich die Variable, welche die grösste Veränderung repräsentiert, nicht unterschätzt werden: der reduzierte persönliche Kontakt. Die genannten Änderungen, ob schon gelebt oder noch in

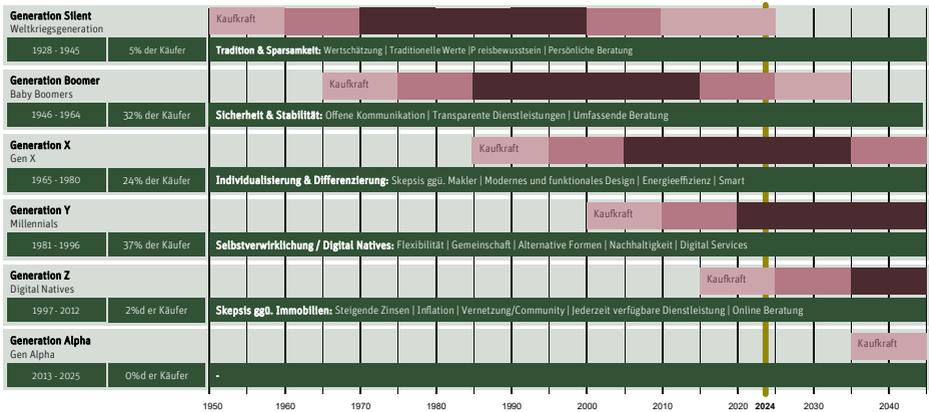
den Kinderschuhen steckend, erfordern neue Strategien, um Vertrauen zwischen den Parteien aufzubauen. Auch haben die verschiedenen Generationen unterschiedliche Einstellungen und Anforderungen.

Dies zeigt sich in der folgenden Grafik:

DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Generationen

EINBLICKE



1) Datengrundlage USA – Eigendarstellung der Fundamenta Group (Schweiz) AG

Kein Thema scheint die Digitalisierung für die Generation Y oder Z, also die Millennials und Digital Natives, zu sein. Diese widerspiegeln die neusten Entwicklungen und sind in der digitalen Welt aufgewachsen. Sie wollen nicht mehr vom Makler abhängig sein, verlangen innovative und interaktive, digitale Erlebnisse, so dass sie alle nötigen Unterlagen und Informationen, die für die Entscheidungsfindung notwendig sind, selbst beschaffen können.

Die Generationen der Babyboomer und der sogenannten Silent Generation, die zusammen 37% der Käufer- und/oder Mieterschaft darstellen, verlangen eher nach Sicherheit und Stabilität, die ihnen das bisherige klassische Maklervorgehen geben kann. Sie gelten eher als skeptisch und bevorzugen die persönliche Interaktion, sind aber offen für Online-Anwendungen, sofern sie benutzerfreundlich sind.

Trotz der Unterschiede in der Akzeptanz von digitalen Anwendungen zwischen den Generationen gibt es auch Bereiche, die generationsübergreifend Einzug in unseren Alltag gefunden haben. Denken Sie da an den Gebrauch von elektronischen Unterschriften. Es ist wie mit vielem: die Digitalisierung kann für alle Generationen Vorteile bringen, sofern die unterschiedlichen Bedürfnisse und Erwartungen berücksichtigt werden.

DIE KUNST DER BALANCE

Wie fasst man die Entwicklungen in einem Bereich, der bis anhin doch eher traditionell gelebt wurde, mit den Einzug gehaltenen Digitalisierungsaktivitäten zusammen, um beiden gerecht zu werden? Einfach. Ohne Wertung. Die Digitalisierung in der Immobilienvermarktung bietet viele Chancen, die Prozesse zu optimieren und die Kundenzufriedenheit zu steigern. Die Rolle des Asset Managers wird sich zukünftig digitaler präsentieren. Interaktionen werden schneller und über Knopfdruck erfolgen. KI wird voraussichtlich eine noch grössere Rolle spielen, um personalisierte Nutzererfahrungen zu schaffen und Marktanalysen zu verfeinern. Und dennoch wird es für sämtliche Anspruchsgruppen Nachfrage geben. Ein dynamisches Feld mit grossem Potenzial, das kontinuierlich wächst und sich entwickelt.

Gleichzeitig müssen jedoch die damit verbundenen Risiken sorgfältig gemanagt werden. Unternehmen, die in moderne Technologie investieren und auf Datenschutz und Sicherheit achten, können von den Vorteilen profitieren und sich langfristig erfolgreich am Markt positionieren.

Die wahre Kunst besteht wohl darin, die perfekte Balance zwischen digitaler Effizienz und menschlicher Kreativität zu finden, um das Potenzial der Digitalisierung voll auszuschöpfen, ohne den persönlichen Aspekt der Immobilienvermarktung zu verlieren.

Überblick Immobilienportfolio

NACH REGIONEN
Nach Bilanzwert – Aufteilung
Grossregionen (BFS/BRP)

20%

NORDWESTSCHWEIZ

53%

ZÜRICH



IMMOBILIENPORTFOLIO

3.9%

ANTEIL GRÖSSTE LIEGENSCHAFT IM PORTFOLIO

Liegenschaftsgrösse in % des Marktwertes der
Bestandsliegenschaften

69

BESTANDSLIEGENSCHAFTEN

3

ENTWICKLUNGSPROJEKTE

STRATEGIE-MATRIX

Scoring-Modell der Fundamenta Group (Schweiz) AG, im Verhältnis zum Bilanzwert

74%

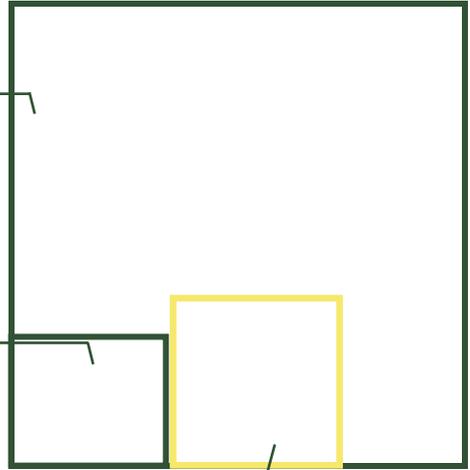
AKTIV HALTEN

11%

AKTIV HALTEN UND OPTIMIEREN

15%

REPOSITIONIEREN UND ENTWICKELN



IMMOBILIENPORTFOLIO



Visualisierung Opfikonerstrasse 35/37/39, Wallisellen

Bilanz

NACH SWISS GAAP FER

BILANZ

in TCHF	30.06.2024	31.12.2023
Flüssige Mittel	1 647	2 260
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7 402	5 851
Sonstige Forderungen	1 751	1 567
Aktive Rechnungsabgrenzung	622	171
UMLAUFVERMÖGEN	11 423	9 849
Anlageimmobilien	1 144 080	1 134 700
Entwicklungen	83 233	69 559
Aktive latente Ertragssteuern	1 909	1 929
ANLAGEVERMÖGEN	1 229 223	1 206 189
AKTIVEN	1 240 645	1 216 038
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1 029	949
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	22 086	22 086
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	9 820	8 982
Passive Rechnungsabgrenzung	1 441	1 115
KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL	34 377	33 132
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	663 210	638 253
Rückstellungen für latente Ertragssteuern	48 914	46 205
LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL	712 124	684 458
FREMDKAPITAL	746 501	717 591
Aktienkapital	180 377	180 377
Kapitalreserven	112 132	128 667
Gewinnreserven	201 635	189 403
EIGENKAPITAL	494 144	498 447
PASSIVEN	1 240 645	1 216 038

Erfolgsrechnung

NACH SWISS GAAP FER

in TCHF	H1 2024	H1 2023
Netto-Ist-Mietertrag	20 668	20 581
Andere betriebliche Erträge	19	91
BETRIEBSERTRAG	20 687	20 672
Liegenschaftenaufwand	-2 897	-2 764
Verwaltungsaufwand	-3 285	-3 330
BETRIEBSAUFWAND	-6 182	-6 094
Erfolg aus Neubewertung Anlageimmobilien und Entwicklungen	4 529	-3 794
Erfolg aus Verkauf von Renditeliegenschaften	384	-
BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)	19 418	10 784
Finanzergebnis	-4 245	-4 187
REINGEWINN VOR STEUERN (EBT)	15 173	6 597
Ertragssteuern	-2 941	-1 552
REINGEWINN	12 232	5 045
Reingewinn pro Aktie in CHF	0.41	0.17
Reingewinn pro Aktie ohne Neubewertung in CHF	0.31	0.35

ERFOLGSRECHNUNG

Unternehmensstrategie und Geschäftsmodell

Die Fundamenta Real Estate fokussiert sich als einzige an der SIX Swiss Exchange kotierte Immobilien-gesellschaft 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. 76% der Mietwohnungen in unserem Portfolio verfügen über maximal drei Zimmer; 82% 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 Juni 2024 verteilte sich das Portfolio auf 69 Bestandsliegenschaften und 3 Entwicklungen mit einem Bilanzwert von CHF 1 227.3 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 Fundamenta Group (Schweiz) AG. Dies, um eine effiziente, professionelle und schlanke Organisationsstruktur zu gewährleisten. Die Fundamenta Group (Schweiz) AG gehört rückwirkend seit Januar 2024 zur Swiss Prime Site (SPS).

Die rund 40 Expertinnen und Experten der Fundamenta Group (Schweiz) 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 Anleger.

ZAHLEN UND INFORMATIONEN AUF EINEN KLICK:



GB.FUNDAMENTAREALESTATE.CH/HJB2024

Agenda

Publikation Geschäftsbericht 2024 | 12. März 2025

Ordentliche Generalversammlung | 9. April 2025 | Widder Hotel, Zürich

Impressum

Herausgeber

Fundamenta Real Estate AG
Poststrasse 4a
6300 Zug
www.fundamentarealestate.ch

Projektleitung

Fundamenta Group (Schweiz) AG
Poststrasse 4a
6300 Zug
Telefon +41 41 444 22 22
www.fundamentagroup.com

Gesamtkonzept/Design/Produktion

Linkgroup AG, Zürich
www.linkgroup.ch

Druck

Printlink AG, Zürich
www.printlink.ch

Gedruckt auf Nautilus (Recyclingpapier).

Der vorliegende Inhalt des Kompaktberichts zum Halbjahr 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

