

halbjahr 2025 kom pakt

FUNDAMENTA REAL ESTATE AG
DATEN UND FAKTEN
ZUM 1. HALBJAHR 2025

HIGHLIGHTS IMMOBILIENPORTFOLIO

PORTFOLIO

Bilanzwert, in CHF Mio.



LEERSTAND

periodenbezogen

1.3%

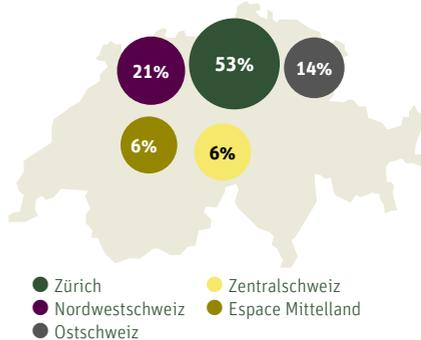
WOHNANTEIL

Anteil am Netto-Ist-Mietertrag

94%

REGIONALE DIVERSIFIKATION

nach BFS-Regionen, in % vom Bilanzwert



IMMOBILIENPORTFOLIO-KENNZAHLEN

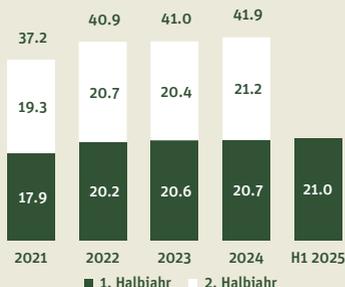
		30.06.2025	31.12.2024	Δ
Bilanzwert Immobilienportfolio	TCHF	1 221 640	1 222 170	-0.0%
Liegenschaften	Anzahl	66	69	-3
Wohneinheiten	Anzahl	2 011	2 029	-18
Leerstandsquote	%	1.3	1.3	

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

HIGHLIGHTS FINANZEN

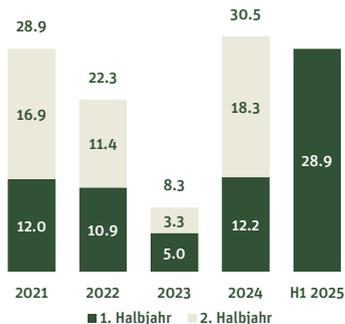
NETTO-IST-MIETERTRAG

nach Abzug der Leerstände und Debitorenverluste, in CHF Mio.



REINGEWINN

in CHF Mio.



FINANZIERUNGSSTRUKTUR & LOAN-TO-VALUE

in %



ECKDATEN FINANZIERUNG

1.0%

Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (Stichtag)

6.3 Jahre

Ø Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten

FINANZKENNZAHLEN

		H1 2025	H1 2024	Δ
Netto-Ist-Mietertrag	TCHF	20 954	20 668	+1.4%
Erfolg aus Neubewertung Anlageimmobilien und Entwicklungen	TCHF	20 367	4 529	+349.7%
Erfolg aus Verkauf von Renditeliegenschaften	TCHF	4 454	384	+1059.9%
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	TCHF	39 746	19 418	+104.7%
Reingewinn	TCHF	28 882	12 232	+136.1%
Eigenkapitalrendite (ROE)	%	7.3	4.3	

		30.06.2025	31.12.2024	Δ
Eigenkapital	TCHF	523 249	512 405	+2.1%
Eigenkapitalquote	%	42.3	41.6	
Loan-to-value (LTV)	%	52.6	53.9	
Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (Periode)	%	1.2	1.4	
Ø Zinssatz der Finanzverbindlichkeiten (per Stichtag)	%	1.0	1.2	
Ø Restlaufzeit der Finanzverbindlichkeiten (per Stichtag)	Jahre	6.3	6.5	

HIGHLIGHTS AKTIE

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



AUSSCHÜTTUNG

0.60 (+9.1%)

Ausschüttung, in CHF (Veränderung ggü. Vorjahr)

3.6%

Ausschüttung per April 2025 im Verhältnis zum Aktienkurs per 31.12.2024

NET ASSET VALUE (NAV)

nach & vor latenten Steuern, in CHF pro Aktie



TOTAL RETURN (TR) H1 2025

Veränderung Aktienkurs inkl. Ausschüttung

12.1%

Fundamenta Real Estate TR

6.9%

SXI Real Estate®Broad TR

Quelle: Bloomberg

AKTIENKENNZAHLEN

		30.06.2025	31.12.2024	Δ
Börsenkapitalisierung	CHF Mio.	547	505	+8.3%
Aktienkurs Periodenden	CHF	18.20	16.80	+8.3%
NAV (Net Asset Value) nach latenten Steuern	CHF	17.41	17.04	+2.1%
Prämie / Discount	%	4.6	-1.4	

		H1 2025	H1 2024	Δ
Reingewinn pro Aktie	CHF	0.96	0.41	+134.1%
Reingewinn pro Aktie – ohne Neubewertung	CHF	0.34	0.31	+9.7%

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

Aktionärsbrief	2
Einblicke: Altersgerechtes Wohnen als Zukunftsstrategie	4
Überblick Immobilienportfolio	10
Bilanz (Swiss GAAP FER)	12
Erfolgsrechnung (Swiss GAAP FER)	13
Unternehmensstrategie und Geschäftsmodell	14

Unsichere Zeiten beflügeln den Wohnimmobilienmarkt

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im ersten Halbjahr 2025 konnten wir unsere Ertragskraft durch gezielte Portfolioaktivitäten weiter steigern und die strategische Ausrichtung unseres Immobilienportfolios konsequent vorantreiben. Drei Liegenschaften wurden im Zuge des Capital Recyclings erfolgreich und gewinnbringend veräussert. Parallel dazu haben wir die Entwicklungen am Feldblumenweg in Zürich sowie die Repositionierung am Claragraben in Basel planmässig abgeschlossen. Auch künftig verfolgen wir ein aktives Portfoliomanagement mit dem Ziel, unsere operative Ertragsstärke nachhaltig auszubauen.

ATTRAKTIVER SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT TROTZ GLOBALER UNSICHERHEITEN

Trotz geopolitischer Spannungen und einer volatilen Weltwirtschaft zeigt sich der Schweizer Immobilienmarkt robust. Die rückläufigen Inflationsraten in Europa und der Schweiz sowie der starke Franken wirken preisdämpfend. Gleichzeitig schwächt sich die Industriekonjunktur ab, erste deflationäre Tendenzen sind erkennbar. Die Schweizerische Nationalbank hat mit zwei Zinssenkungen auf null reagiert – eine Rückkehr in den Negativzinsbereich bleibt möglich. Vor diesem Hintergrund behalten Schweizer Immobilieninvestitionen ihre Attraktivität.

Angesichts der anhaltenden Disbalance zwischen Angebot und Nachfrage bleibt der Schweizer Wohnungsmarkt angespannt. Die hohe Zuwanderung trifft auf eine unzureichende Bautätigkeit, was zu einem Nachfrageüberhang und steigenden Mieten führt. Besonders kritisch sehen wir die zunehmende Verlangsamung von Bewilligungsverfahren. Langwierige Einsprachen und partikulare Interessen gefährden die Planungssicherheit und belasten die wirtschaftliche Entwicklung sowie den sozialen Zusammenhalt.

Ersatzneubauten stehen oft in der Kritik, dabei wird aber übersehen, dass nur durch Verdichtung dem Wohnraumangel und den steigenden Mieten wirksam begegnet werden kann. Ersatzneubauten bieten hohe Energieeffizienz und erfüllen zentrale ESG-Kriterien, was durch Sanierungen allein nicht möglich ist. Die aktuelle Wohnungsproduktion liegt rund 25% unter dem Durchschnitt der Jahre 2004–2018 – ein Trend, der sich mit rückläufigen Baubewilligungen deckt¹.

Der Verwaltungsrat bekräftigt vor dem Hintergrund des zurückgekehrten Tiefzinsumfelds seine bewährte Strategie: ein nachhaltiges Portfolio mit neuwertigem Wohnraum an attraktiven Lagen mit hoher Standortqualität – realisiert durch Repositionierungen und Neubauprojekte.

GEZIELTE PORTFOLIOENTWICKLUNG UND INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT

Im ersten Halbjahr 2025 haben wir unsere aktive Portfoliostrategie fortgesetzt. Die Liegenschaften in Richterswil (ZH) sowie an der Otto- und der Josefstrasse in Zürich wurden erfolgreich veräussert. Die freigesetzten Mittel fliessen in laufende Entwicklungsprojekte und stärken unsere Eigenkapitalbasis.

Zwei Meilensteine sind die abgeschlossene Neuentwicklung am Feldblumenweg in Zürich sowie die Repositionierung am Claragraben in Basel. Beide Objekte wurden mit einer hohen Vermietungsquote ins Portfolio übernommen – mit Mieterträgen deutlich über den Marktwertschätzungen.

Der Ersatzneubau im zürcherischen Dietikon schreitet zügig voran; per Stichtag der Berichtsperiode sind die Rohbauarbeiten abgeschlossen. Derzeit erfolgen der Fenstereinbau sowie die Arbeiten am Innenausbau. In Wallisellen erfolgte der Spatenstich im Mai, die Repositionierung an der Hallwylstrasse in Zürich verläuft seit Februar plangemäss. Für das zweite

¹ Raiffeisen Schweiz: «Immobilien Schweiz Q2/2025»

Halbjahr sind weitere Projekte in Zürich vorgesehen: der Baustart zur Totalsanierung der Liegenschaft an der Ekkehardstrasse und der Ersatzneubau an der Rigistrasse, für welchen wir weiterhin auf die Baugenehmigung warten.

GENERALVERSAMMLUNG BESTÄTIGT STRATEGIE UND DIVIDENDENERHÖHUNG

An der ordentlichen Generalversammlung vom 9. April 2025 hiessen die Aktionärinnen und Aktionäre sämtliche Anträge des Verwaltungsrats gut.

Die Dividende wurde um 9.1% auf CHF 0.60 pro Namenaktie erhöht und erneut verrechnungssteuerfrei aus den Kapitaleinlagereserven ausgeschüttet. Ausserdem wurden die Jahresrechnung, die Entlastung der Organe und die Vergütungen ohne Gegenstimmen gutgeheissen.

Wiedergewählt wurden die Verwaltungsräte Ramona Lindenmann, Frédéric de Boer, Niels Roefs und Hadrian Rosenberg. Dr. Andreas Spahni wurde als Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats bestätigt.

POSITIVE KURSENTWICKLUNG SPIEGELT OPERATIVE STÄRKE WIDER

Die Aktie der Fundamenta Real Estate AG verzeichnete im ersten Halbjahr 2025 einen erfreulichen Kursanstieg um 8.3% auf CHF 18.20. Wir beobachten eine gestiegene Nachfrage nach unserem Titel bei moderat erhöhter Handelstätigkeit. Der Verwaltungsrat arbeitet weiterhin an der Erhöhung der Marktliquidität und setzt die Wachstums- und Ertragsstrategie im Interesse der Investoren um. Ziel ist es, durch Portfoliooptimierungen und gezieltes Wachstum die Ertragskraft und Eigenkapitalbasis weiter zu stärken und damit die Marktkapitalisierung sowie die Handelsfähigkeit unserer Aktie zu erhöhen.

WACHSTUMSSTRATEGIE GESTÜTZT DURCH STABILE KURSENTWICKLUNG

Seit Jahren beweisen wir unsere Ertragsstärke auch in einem anspruchsvollen Umfeld. Durch gezieltes Capital Recycling und aktives Portfoliomanagement kon-

nen wir den operativen Gewinn pro Aktie kontinuierlich steigern. Durch neue Mittelaufnahmen wollen wir die Eigenkapitalbasis weiter stärken und die Liquidität verbessern.

Die Zinssenkungen der Notenbank und die anhaltend hohe Nachfrage im Mietwohnungssegment machen Immobilienanlagen für langfristig orientierte Investoren nach wie vor attraktiv.

ERFOLG VERSPRECHENDE AUSSICHTEN FÜR UNSERE INVESTOREN

Die anstehenden Wachstumsschritte bieten klare Chancen. Mit gezielten Massnahmen stärken wir unsere Kapitalbasis und Ertragskraft. Die positiven Ergebnisse der letzten Jahre bestätigen unsere Strategie: kontinuierliche Portfolioanpassungen, operative Effizienz und Wertsteigerung im Sinne unserer Aktionärinnen und Aktionäre.

Capital Recycling reduziert zwar den laufenden Ertrag, steigert jedoch das Ergebnis und legt den Grundstein für weiteres Wachstum, eine höhere Marktkapitalisierung sowie nachhaltig wachsende Dividenden.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung und freuen uns auf die kommenden Entwicklungsschritte.

Mit freundlichen Grüessen



Dr. Andreas Spahni
Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats



Frédéric de Boer
Vizepräsident des Verwaltungsrats

Altersgerechtes Wohnen als Zukunftsstrategie

EINBLICKE

Wie unser Asset Manager, die Swiss Prime Site Solutions AG, den demografischen Wandel mit dem Projekt «Aging» in nachhaltige Immobilienwerte überträgt.

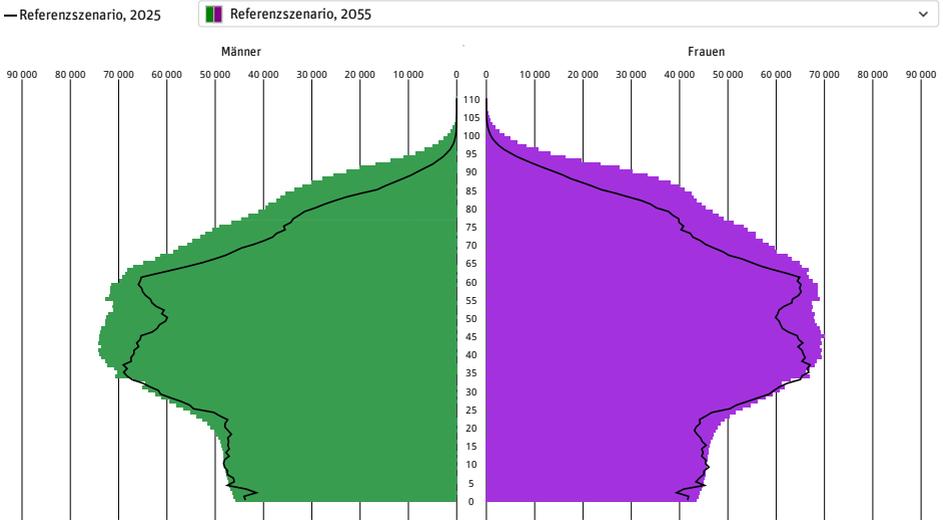
Die Schweiz steht vor einem strukturellen Wandel, der sich nicht durch politische Interventionen oder kurzfristige Massnahmen aufhalten oder beeinflussen lässt: Ihre Bevölkerung wird älter. Laut Bundesamt für Statistik wird im Jahr 2040 jede dritte Person in der Schweiz über 65 Jahre alt sein. Bis ins gleiche Jahr wird sich die Zahl der über 80-Jährigen im Vergleich zu heute nahezu verdoppeln. Der demografische Wandel betrifft nicht nur die Sozialwerke, die Gesundheitsversorgung oder die Arbeitswelt, er wirkt sich ebenso konkret auf die Nutzung, Gestaltung und Entwicklung von Immobilien aus.

EIN NEUER STANDARD

In dieser gesellschaftlichen Ausgangslage positioniert sich unser Asset Manager mit dem Projekt «Aging», in dem Handlungsvorschläge präsentiert werden. Die Grundfrage, mit der sich das Projekt beschäftigt, ist ebenso simpel wie strategisch: Wie müssen Immobilien heute gestaltet werden, um morgen für eine alternde Gesellschaft nutzbar, relevant und rentabel zu bleiben?

Die Antwort darauf fällt differenziert, pragmatisch und nachhaltig aus – und ist zugleich ein starkes Signal an Investoren, Politik und Öffentlichkeit: Altersfreundliches Wohnen ist keine soziale Kür, sondern ein wirtschaftlich sinnvolles, resilient angelegtes Geschäftsmodell. Und mehr noch: Es ist ein neuer Standard.

Alterspyramide der Bevölkerung der Schweiz gemäss den drei Grundscenarien, 2025 und 2055



Stand der Daten: 15.04.2025
Quelle: BFS – SZENARIEN

gd-4-01.03.01-012
© BFS 2025

LEISTUNGSVERSPRECHEN

KOMPONENTEN INFRASTRUKTUR

- Baustandard
- Materialisierung
- Umgebung
- Wohntypologie
- Gemeinschaftsmodule

KOMPONENTEN SERVICE

- Facility Services
- Troubleshooting
- Social Contacting
- Housing Services

DER DEMOGRAFISCHE WANDEL ALS STRATEGISCHER TREIBER

Die Alterung der Gesellschaft ist keine Zukunftsvision, denn sie hat längst begonnen. Die sogenannten Baby-boomer gehen in Rente, der Anteil der über 65-Jährigen wächst jährlich. Parallel dazu steigen die Lebenserwartung und das Gesundheitsniveau, was wiederum die Wohnbedürfnisse verschiebt: Statt institutioneller Pflege wird zunehmend nach Lösungen gesucht, die Selbständigkeit im Alter fördern, idealerweise in der eigenen Wohnung, im vertrauten Quartier, im gewohnten Rhythmus.

Die Mehrheit der älteren Menschen in der Schweiz wünscht sich genau das: so lange wie möglich eigenständig zu wohnen, ohne Umzug in ein Pflegeheim oder eine Altersinstitution. Der demografische Wandel erfordert neue Antworten – «Aging in Place» ist dabei ein zentraler Bestandteil der Beratungsstrategie des Asset Managers. Ziel ist es, nachhaltige Lebensräume zu fördern und Immobilienlösungen mit Zukunft zu schaffen. Es ist nicht nur sozial erwünscht, sondern aus Kosten-, Pflege- und Nachhaltigkeitsperspektiven auch dringend notwendig.

IMMOBILIEN FÜR EINE BREITERE ALTERSGRUPPE

Der Asset Manager hat mit «Aging» kein neues Produkt, sondern eine durchdachte Querschnittsstrategie entwickelt. Statt einen eigenen Fonds für altersgerechtes Wohnen zu schaffen, werden bestehende und neue Immobilien so angepasst oder geplant, dass sie für eine deutlich breitere Altersgruppe geeignet sind.

Das bedeutet: Die Umsetzung der Aging-Strategie erfordert keine separate Pflegeinfrastruktur und keine institutionellen Wohnformen. Im Rahmen dieser Ausrichtung übernehmen die durch uns betreuten Anlagegefässe keine Betreiberrolle, sondern konzentrieren sich auf ihre Kernkompetenz als dauerhaft orientierte Bestandhalterinnen. Im Fokus steht die Integration eines altersfreundlichen Standards sowohl im bestehenden Portfolio als auch bei Neubauten – dezentral, alltagsnah und ohne institutionellen Charakter.

Dieser Ansatz ist sowohl rendite- als auch risikoorientiert. Investitionen in Pflegeheime oder betreutes Wohnen sind mit hohen Einstiegshürden, rechtlichen Abhängigkeiten und oftmals limitierter

Flexibilität verbunden. Altersgerechtes Wohnen im frei vermietbaren oder verkaufbaren Wohnsegment hingegen kombiniert gesellschaftlichen Nutzen mit einem langfristig attraktiven Risiko-Rendite-Profil.

VON DER THEORIE ZUR STRATEGIE: DIE ENTWICKLUNG DES PROJEKTS

Gemeinsam mit dem Altersspezialisten CASEA und einem interdisziplinären Team aus Architektur, Asset Management, ESG, Bauplanung und Marktanalyse wurde ein mehrstufiger Entwicklungsprozess aufgesetzt. Dabei stand weniger die Frage im Vordergrund, ob der demografische Wandel berücksichtigt werden muss, sondern wie man ihm sinnvoll, wirtschaftlich und wirkungsvoll begegnet.

Die Ausgangslage: Das Projekt «Aging» wurde ursprünglich bei der Fundamenta Group (Schweiz) AG

entwickelt, die heute Teil von Swiss Prime Site Solutions AG (SPSS) ist. Ziel war es, eine altersgerechte Immobilienstrategie zu schaffen, die modular, adaptierbar und kosteneffizient in verschiedene Gefässe integrierbar ist. Auf dieser Basis wurde ein Kriterien- und Massnahmenkatalog erarbeitet, der bereits in konkreten Projekten getestet und teilweise umgesetzt wurde. Die daraus gewonnenen Kompetenzen und Instrumente werden heute durch das Team der SPSS auch auf weitere Immobiliengefässe übertragen.

BAULICHE UMSETZUNG: WAS ALTERSFREUNDLICHES WOHNEN KONKRET BEDEUTET

Die wichtigsten Massnahmen der Aging-Strategie betreffen die Zugänglichkeit, Funktionalität und soziale Nutzbarkeit von Gebäuden. Im Zentrum steht dabei die konsequente Umsetzung der Barrierefreiheit



gemäss SIA-Norm 500 – etwa durch breite Gänge und Türen, schwellenlose Übergänge sowie elektrische Türen in den Allgemeinbereichen. Auch im Innern der Wohnungen wird auf altersgerechte Gestaltung geachtet: Haptisch leicht bedienbare Armaturen wie Drehregler statt Touchpads, grosszügige Bewegungsflächen in Küche, Bad und Wohnzimmer sowie Waschtürme in jeder Wohnung erleichtern den Alltag und fördern die Selbständigkeit.

Darüber hinaus schaffen Begegnungszonen in Eingangsbereichen, Laubengängen oder Waschräumen soziale Kontaktmöglichkeiten, während individuelle Aussenräume wie Balkone oder Terrassen Rückzugsorte bieten. Eine durchdachte Lichtführung und Orientierungshilfen erhöhen die visuelle Sicherheit. Ergänzt wird das Angebot durch praktische Infrastrukturen wie gut erreichbare Recyclingstationen und Ladestationen für E-Mobilität – auch für elektrisch betriebene Rollstühle.

Diese Massnahmen lassen sich, so das klare Resultat der Analyse, mit bestehenden Sanierungsbudgets umsetzen. Viele Anpassungen bedeuten keine Zusatzkosten, sondern sogar Einsparungen im Vergleich zu hochkomplexer Haustechnik. Entscheidend ist, dass die Qualität steigt, ohne dass das Risiko des Investments wächst.

NICHT BETREIBER – ABER MÖGLICH- MACHER: KLARE STRATEGISCHE ABGRENZUNG

Die von uns betreuten Anlagegefässe übernehmen keine Pflege- oder Betreuungsdienstleistungen, sondern konzentrieren sich auf ihre Rolle als Bestandhalter. Damit unterscheidet sich die Aging-Strategie klar von anderen Marktmodellen. Stattdessen wird auf die Kooperation mit lokalen Partnern gesetzt:

Etwa mit Spitex-Organisationen, sozialen Institutionen oder Dienstleistern für Haushalt, Essen oder Fahrdienste. Diese werden nicht gesteuert, sondern zugelassen und räumlich ermöglicht.

Diese Strategie vermeidet langfristige Verpflichtungen und macht das Modell auch für institutionelle Anleger mit regulatorischer Verantwortung wie zum Beispiel Pensionskassen oder Stiftungen interessant.

ESG-KONFORMITÄT

Während viele Immobilienstrategien auf Energieeffizienz und CO₂-Einsparungen fokussieren, bringt das Projekt «Aging» einen oft wenig beachteten Aspekt der ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) ins Spiel: den sozialen Mehrwert.

Altersfreundliche Immobilien leisten einen zentralen Beitrag zu einem selbstbestimmten Leben im Alter. Sie ermöglichen es Menschen, auch bei körperlichen Einschränkungen eigenständig in den eigenen vier Wänden zu wohnen, und fördern zugleich die soziale Teilhabe – etwa durch quartiersnahe Begegnungsmöglichkeiten und gemeinschaftliche Angebote. So können ältere Menschen länger in ihrem vertrauten Wohnumfeld bleiben, was nicht nur ihre Lebensqualität erhöht, sondern auch das Gesundheitssystem und Pflegeeinrichtungen entlastet. Altersgerechter Wohnraum steht damit für Integration statt Isolation und schafft Lebensräume, die ältere Menschen aktiv einbinden, statt sie an den Rand zu drängen.

Diese Wirkung ist nicht nur gesellschaftlich wünschenswert, sondern auch investierbar – und lässt sich in ESG-Berichterstattungen und Nachhaltigkeitsbewertungen transparent belegen.

WERTSTEIGERUNG DURCH NUTZUNGSBREITE

Die Aging-Strategie wirkt sich nicht nur positiv auf das Image oder die gesellschaftliche Wirkung aus,

sondern stärkt ganz konkret die wirtschaftliche Substanz eines Immobilienportfolios. So sorgt die Zielgruppe älterer Mieterinnen und Mieter für eine höhere Renditestabilität: Sie bleiben in der Regel länger in ihren Wohnungen, wechseln seltener und verursachen dadurch geringere Fluktuationskosten. Gleichzeitig trägt die Strategie einer klaren Marktentwicklung Rechnung – die Nachfrage nach altersfreundlichem Wohnraum nimmt bereits spürbar zu und wird in den kommenden Jahren überproportional steigen.

Zudem erhöhen Gebäude, die über den gesamten Lebenszyklus hinweg nachhaltig nutzbar sind, ihre Widerstandsfähigkeit gegenüber regulatorischen Eingriffen und tragen damit langfristig zur Wertsteigerung bei. Ein weiteres Argument ist die höhere Resilienz des Portfolios: Wohnangebote, die sowohl für

Familien als auch für Hochaltrige attraktiv sind, bleiben auch bei sich wandelnden Marktbedingungen gefragt. Nicht zuletzt schafft eine sozialverträgliche Ausrichtung eine glaubwürdige Grundlage für die ESG-Dokumentation – ein zunehmend relevantes Kriterium bei der Kapitalallokation institutioneller Investoren.

Die Aging-Strategie ist damit nicht nur gesellschaftlich geboten, sie ist auch betriebswirtschaftlich klug.

DIALOG MIT POLITIK, GEMEINDEN UND GESELLSCHAFT

Die Resonanz auf die Aging-Strategie ist nicht nur im Investmentbereich positiv. Auch Städte, Gemeinden und Planungseinheiten erkennen den Mehrwert altersfreundlicher Immobilien, die ohne Pflegekomponente auskommen. In vielen Baugesuchen, Ent-



wicklungsarealen oder Förderprogrammen wird altersgerechtes Wohnen bereits explizit verlangt – sei es durch Schwellenfreiheit, Nutzungsmix oder Aufenthaltsqualität.

Die Fundamenta Real Estate AG hat im Rahmen der letzten Analysten- und Medienkonferenz betont, dass nachhaltige Wertschöpfung und Zukunftsgestaltung u.a. eine Diversifikation der Wohnformen erfordern. Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels wird das Prinzip «Aging in Place» als strategisch relevante Chance verstanden. Gezielte Ansätze befinden sich derzeit in Prüfung und sollen künftig einen festen Platz innerhalb der Anlagestrategie einnehmen.

ALTERSTAUGLICHKEIT IST KEIN EXTRA – SONDERN VORAUSSETZUNG

Das Projekt «Aging» bringt klar zum Ausdruck: Altersfreundliches Wohnen lässt sich in bestehende Immobilienportfolios integrieren, ohne dass diese ihre Funktion, Rendite oder Zielgruppen verlieren. Im Gegenteil: Die Anpassungen erhöhen die Qualität, machen Immobilien flexibler nutzbar und schaffen einen bleibenden Mehrwert für alle Generationen.

Denn was für ältere Menschen funktioniert, passt auch für Familien mit Kindern, für Menschen mit Handicap oder für alle, die temporär auf einfache Zugänglichkeit angewiesen sind. Altersgerechtes Bauen ist damit nicht exklusiv, sondern inklusiv. Es ist eine Strategie für die gesamte Gesellschaft.

ZUKUNFT GESTALTEN STATT RISIKEN VERWALTEN

Mit dem Projekt «Aging» beweist Swiss Prime Site Solutions AG, dass gesellschaftlicher Wandel kein Risiko ist, das man verwalten muss. Vielmehr ist er eine Chance, die man gestalten kann. Altersfreundliches Wohnen ist dabei kein Spezialfall, sondern ein Fundament für resiliente, zukunftssichere Immobilienportfolios.

Für Investoren bietet sich damit ein seltener Gleichklang aus gesellschaftlichem Impact, ESG-Kompatibilität, Portfoliostabilität und langfristiger Performance. Die Menschen der Zukunft werden älter und zahlreicher. Wer heute die richtigen Räume dafür schafft, wird morgen nicht nur gefragt sein, sondern gebraucht.

Überblick Immobilienportfolio

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

21%

NORDWESTSCHWEIZ

53%

ZÜRICH



IMMOBILIENPORTFOLIO

5.2%

ANTEIL GRÖSSTE LIEGENSCHAFT IM PORTFOLIO

Liegenschaftsgrösse in % des Marktwerts der
Bestandsliegenschaften

64

BESTANDSLIEGENSCHAFTEN

2

ENTWICKLUNGSPROJEKTE

10

STRATEGIE-MATRIX
Scoring-Modell, im Verhältnis zum Bilanzwert

80%

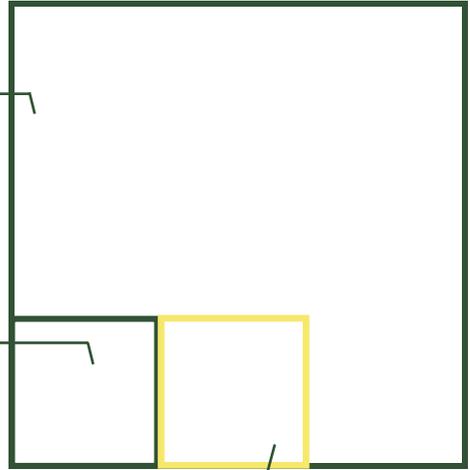
AKTIV HALTEN

10%

AKTIV HALTEN UND OPTIMIEREN

10%

REPOSITIONIEREN UND ENTWICKELN



IMMOBILIENPORTFOLIO



Sihlfeldstrasse 141, Zürich

Bilanz

NACH SWISS GAAP FER

BILANZ

in TCHF	30.06.2025	31.12.2024
Flüssige Mittel	1 232	1 203
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	5 690	4 800
Sonstige Forderungen	6 686	3 519
Aktive Rechnungsabgrenzung	418	105
UMLAUFVERMÖGEN	14 027	9 627
Anlageimmobilien	1 178 590	1 131 760
Entwicklungen	43 050	90 410
ANLAGEVERMÖGEN	1 221 640	1 222 170
AKTIVEN	1 235 667	1 231 797
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1 509	370
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	33 039	21 125
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	12 222	8 384
Passive Rechnungsabgrenzung	1 068	991
KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL	47 837	30 869
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	609 979	637 929
Rückstellungen für latente Ertragssteuern	54 601	50 594
LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL	664 580	688 523
FREMDKAPITAL	712 417	719 392
Aktienkapital	180 377	180 377
Kapitalreserven	94 094	112 132
Gewinnreserven	248 778	219 896
EIGENKAPITAL	523 249	512 405
PASSIVEN	1 235 667	1 231 797

Erfolgsrechnung

NACH SWISS GAAP FER

in TCHF	H1 2025	H1 2024
Netto-Ist-Mietertrag	20 954	20 668
Andere betriebliche Erträge	18	19
BETRIEBSERTRAG	20 971	20 687
Liegenschaftenaufwand	-2 923	-2 897
Verwaltungsaufwand	-3 123	-3 285
BETRIEBSAUFWAND	-6 046	-6 182
Erfolg aus Neubewertung Anlageimmobilien und Entwicklungen	20 367	4 529
Erfolg aus Verkauf von Renditeliegenschaften	4 454	384
BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)	39 746	19 418
Finanzergebnis	-3 427	-4 245
REINGEWINN VOR STEUERN (EBT)	36 319	15 173
Ertragssteuern	-7 437	-2 941
REINGEWINN	28 882	12 232
Reingewinn pro Aktie (unverwässert und verwässert) in CHF	0.96	0.41
Reingewinn pro Aktie (unverwässert und verwässert) ohne Neubewertung in CHF	0.34	0.31

ERFOLGSRECHNUNG

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. 76% der Mietwohnungen in unserem Portfolio verfügen über maximal drei Zimmer; 80% 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 2025 verteilte sich das Portfolio auf 64 Bestandsliegenschaften und 2 Entwicklungen mit einem Bilanzwert von CHF 1 221.6 Mio. 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 130 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 einem ganzheitlichen Denken nachhaltige Werte für unsere Anleger.

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.

ZAHLEN UND INFORMATIONEN AUF EINEN KLICK:



[GB.FUNDAMENTAREALESTATE.CH/HJB2025](https://www.fundamentarealestate.ch/HJB2025)

Agenda

Publikation Geschäftsbericht 2025 | 11. März 2026

Ordentliche Generalversammlung | 1. April 2026 | Widder Hotel, Zürich

Impressum

Herausgeber

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

Projektleitung

Swiss Prime Site Solutions AG
Poststrasse 4a
6300 Zug
Telefon: +41 41 444 22 22
www.spssolutions.swiss

Gesamtkonzept/Design/Produktion

Linkgroup AG
8008 Zürich
www.linkgroup.ch

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

