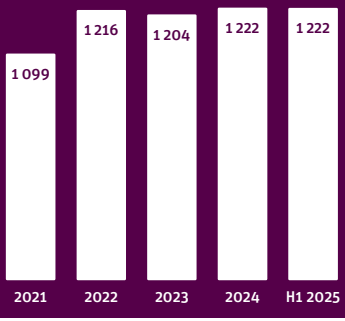
1er semestre 2025 compact

FUNDAMENTA REAL ESTATE SA
INFORMATIONS ET CHIFFRES
DU 1ER SEMESTRE 2025

HIGHLIGHTS – PORTEFEUILLE IMMOBILIER

PORTEFEUILLE
Valeur au bilan, en Mio. CHF



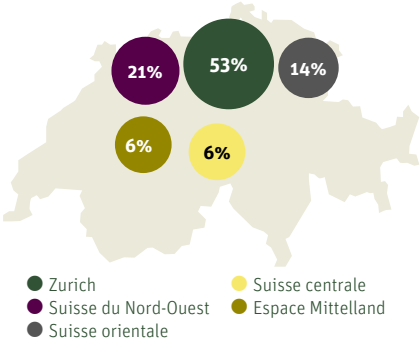
TAUX DE VACANCE
sur la période

1.3%

QUOTE-PART RÉSIDENTIELLE
en % des revenus

94%

DIVERSIFICATION RÉGIONALE
selon les régions OFS, en % de la valeur de bilan

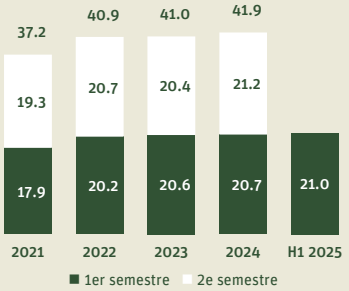


CHIFFRES CLÉS – PORTEFEUILLE IMMOBILIER		30.06.2025	31.12.2024	Δ
Valeur de bilan du portefeuille immobilier	kCHF	1 221 640	1 222 170	–0.0%
Biens immobiliers	Nombre	66	69	–3
Logements	Nombre	2 011	2 029	–18
Taux de vacance	%	1.3	1.3	

Les notes explicatives du rapport financier peuvent être consultées à l'adresse https://fundamentarealestate.ch/fr/investisseurs-et-medias/telechargements

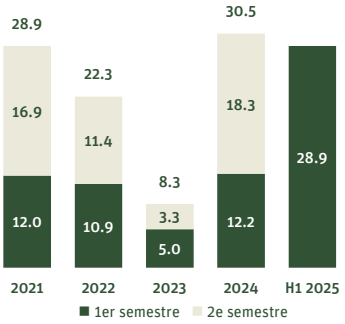
REVENUS LOCATIFS NETS RÉELS

après déduction des vacances et pertes sur débiteurs en Mio. CHF

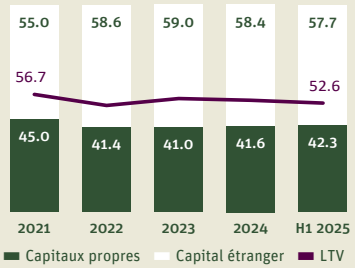


BÉNÉFICE NET

en Mio. CHF



STRUCTURE DE FINANCEMENT ET LOAN-TO-VALUE en %



CHIFFRES CLÉS – FINANCEMENT

1.0%

Taux d'intérêt moy. des engagements financiers (à la date de référence)

6.3 ans

Durée résiduelle moy. des engagements financiers

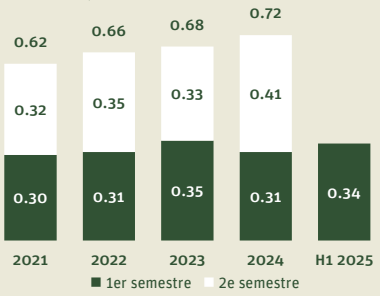
CHIFFRES CLÉS – FINANCES		S1 2025	S1 2024	Δ
Revenus locatifs nets réels	kCHF	20 954	20 668	+1.4%
Résultat réévaluation portefeuille immeubles et développements	kCHF	20 367	4 529	+349.7%
Gain provenant de la vente d'immeubles de rendement	kCHF	4 454	384	+1059.9%
Résultat d'exploitation (EBIT)	kCHF	39 746	19 418	+104.7%
Bénéfice net	kCHF	28 882	12 232	+136.1%
Rentabilité sur fonds propres (ROE)	%	7.3	4.3	

		30.06.2025	31.12.2024	Δ
Fonds propres	kCHF	523 249	512 405	+2.1%
Part des fonds propres	%	42.3	41.6	
Loan-to-Value (LTV)	%	52.6	53.9	
Taux d'intérêt moy. des engagements financiers (période)	%	1.2	1.4	
Taux d'intérêt moy. des engagements financiers (clôture)	%	1.0	1.2	
Durée rés.moyenne des engagements financiers (clôture)	Ans	6.3	6.5	

Les notes explicatives du rapport financier peuvent être consultées à l'adresse https://fundamentarealestate.ch/fr/investisseurs-et-medias/telechargements

BÉNÉFICE NET hors effet de réévaluation

par action moy. pondérée par nb. d'actions circulation, en CHF



DISTRIBUTION

0.60 (+9.1%)

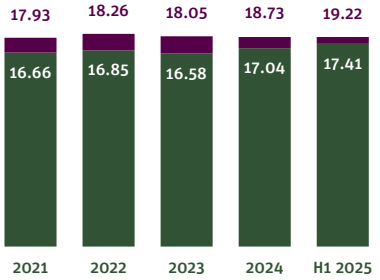
Distribution, en CHF (variation par rapport à l'année précédente)

3.6%

Distribution en avril 2025 par rapport au cours de l'action au 31.12.2024

VALEUR LIQUIDATIVE NETTE (NAV – NET ASSET VALUE)

Après et avant impôts différés, en chf par action



TOTAL RETURN (TR) S1 2025

Variation du cours de l'action, y c. dividende

12.1%

Fundamenta Real Estate TR

6.9%

SXI Real Estate®Broad TR

Source: Bloomberg

CHIFFRES CLÉS – ACTIONS		30.06.2025	31.12.2024	Δ
Capitalisation boursière	mio. CHF	547	505	+0.9%
Cours de l'action à la fin de la période	CHF	18.20	16.80	+8.3%
Valeur liquidative (NAV – Net Asset Value) après impôts différés par action	CHF	17.41	17.04	+2.1%
Disagio	%	4.6	–1.4	

		S1 2025	S1 2024	Δ
Bénéfice net par action nominative	CHF	0.96	0.41	+134.1%
Bénéfice net opérationel par action (hors effet de réévaluation)	CHF	0.34	0.31	+9.7%

Les notes explicatives du rapport financier peuvent être consultées à l'adresse https://fundamentarealestate.ch/fr/investisseurs-et-medias/telechargements

Lettre aux actionnaires 2
Perspectives: un logement adapté aux personnes âgées comme stratégie d'avenir 4
Vue d'ensemble du portefeuille immobilier 10
Bilan (Swiss GAAP RPC) 12
Compte de résultat (Swiss GAAP RPC) 13
Stratégie d'entreprise et modèle commercial 14

Les temps incertains stimulent le marché de l'immobilier résidentiel

Chères et chers actionnaires,

Au premier semestre 2025, nous avons pu augmenter encore notre rentabilité grâce à des activités de portefeuille ciblées et poursuivre résolument l'orientation stratégique de notre portefeuille immobilier. Trois immeubles ont été vendus avec succès et de manière rentable dans le cadre du recyclage du capital. Parallèlement, nous avons achevé comme prévu les développements du Feldblumenweg à Zurich et le repositionnement du Claragraben à Bâle. Nous poursuivrons à l'avenir une gestion de portefeuille active dans le but de développer durablement notre rentabilité opérationnelle.

UN MARCHÉ IMMOBILIER SUISSE ATTRACTIF MALGRÉ LES INCERTITUDES MONDIALES

Malgré les tensions géopolitiques et la volatilité de l'économie mondiale, le marché immobilier suisse se montre solide. Le recul des taux d'inflation en Europe et en Suisse ainsi que la force du franc ont un effet modérateur sur les prix. La conjoncture industrielle s'affaiblit également et les premières tendances déflationnistes sont perceptibles. La Banque nationale suisse a réagi par deux baisses de ses taux d'intérêt à zéro, un retour à des taux d'intérêt négatifs reste possible. Dans ce contexte, les investissements immobiliers suisses conservent leur attractivité.

Compte tenu du déséquilibre persistant entre l'offre et la demande, le marché immobilier suisse reste tendu. La forte immigration se heurte à une activité de construction insuffisante, ce qui entraîne une demande excédentaire et une hausse des loyers. Nous sommes particulièrement critiques face au ralentissement croissant des procédures d'autorisation. Les oppositions de longue durée et les intérêts particuliers menacent la sécurité de la planification et pèsent sur le développement économique et la cohésion sociale.

Les constructions neuves de remplacement sont souvent critiquées, mais on oublie que seule la densification permet de remédier efficacement à la pénurie de logements et à la hausse des loyers. Les constructions neuves de remplacement offrent une grande efficacité énergétique et répondent aux critères ESG essentiels, ce qui n'est pas possible avec des rénovations seules. La production actuelle de logements est inférieure d'environ 25% à la moyenne des années 2004–2018, une tendance qui coïncide avec la baisse des permis de construire[1].

Dans le contexte de retour à des taux d'intérêt bas, le conseil d'administration réaffirme sa stratégie éprouvée: un portefeuille durable avec des logements à l'état neuf à des emplacements attractifs et de grande qualité, réalisé grâce à des repositionnements et des projets de nouvelles constructions.

DÉVELOPPEMENT CIBLÉ DU PORTEFEUILLE ET INVESTISSEMENTS DANS L'AVENIR

Au premier semestre 2025, nous avons poursuivi notre stratégie de portefeuille de manière active. Les biens immobiliers de Richterswil (ZH) ainsi que de l'Ottostrasse et de la Josefstrasse à Zurich ont été vendus avec succès. Les fonds libérés sont investis dans des projets de développement en cours et renforcent notre base de fonds propres.

L'achèvement du nouveau développement du Feldblumenweg à Zurich et le repositionnement du Claragraben à Bâle en sont deux jalons. Les deux biens ont été intégrés au portefeuille avec un taux de location élevé, avec des revenus locatifs nettement supérieurs aux estimations de la valeur de marché.

Le nouveau bâtiment de remplacement à Dietikon, dans le canton de Zurich, progresse rapidement; les travaux de gros œuvre sont terminés à la date de référence de la période sous revue. L'installation des fenêtres et les travaux d'aménagement intérieur sont en cours. Le premier

[1] Raiffeisen Suisse: «Immobilier Suisse T2/2025»

coup de pioche a été donné en mai à Wallisellen et le repositionnement de la Hallwylstrasse à Zurich se déroule comme prévu depuis février. D'autres projets sont prévus à Zurich pour le second semestre: le début des travaux de rénovation totale de l'immeuble de l'Ekkehardstrasse et le nouveau bâtiment de remplacement de la Rigistrasse, pour lequel nous attendons toujours le permis de construire.

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE CONFIRME LA STRATÉGIE ET L'AUGMENTATION DU DIVIDENDE

Lors de l'assemblée générale ordinaire du 9 avril 2025, les actionnaires ont approuvé toutes les propositions du conseil d'administration.

Le dividende a été augmenté de 9.1% à CHF 0.60 par action nominative et a de nouveau été versé à partir des réserves de capital, exonéré de l'impôt anticipé. En outre, les comptes annuels, la décharge aux organes et les rémunérations ont été approuvés sans voix contre.

Les membres du conseil d'administration Ramona Lindenmann, Frédéric de Boer, Niels Roefs et Hadrian Rosenberg ont été réélus. Andreas Spahni a été confirmé en tant que président et délégué du conseil d'administration.

L'ÉVOLUTION POSITIVE DU COURS REFLÈTE LA FORCE OPÉRATIONNELLE

L'action de Fundamenta Real Estate SA a enregistré au premier semestre 2025 une hausse réjouissante de 8.3% à CHF 18.20. Nous observons une hausse de la demande pour notre titre dans le contexte d'une légère augmentation de l'activité commerciale. Le conseil d'administration continue de travailler à l'augmentation de la liquidité sur le marché et met en œuvre la stratégie de croissance et de rendement dans l'intérêt des investisseurs et investisseuses. L'objectif est de continuer à renforcer la rentabilité et la base de fonds propres par des optimisations de portefeuille et une croissance ciblée et ainsi d'augmenter la capitalisation boursière et la capacité de négoce de notre action.

STRATÉGIE DE CROISSANCE SOUTENUE PAR UNE ÉVOLUTION STABLE DU COURS

Depuis des années, nous prouvons notre rentabilité, même dans un environnement exigeant. Grâce à un recyclage des capitaux ciblé et à une gestion active du portefeuille, nous avons pu augmenter continuellement le bénéfice d'exploitation par action. Grâce à de nouvelles levées de fonds, nous voulons continuer à renforcer la base de fonds propres et améliorer les liquidités.

La baisse des taux d'intérêt de la banque centrale et la demande toujours élevée dans le segment des logements locatifs rendent les placements immobiliers toujours attractifs pour les investisseuses et investisseurs orientés vers le long terme.

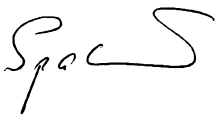
DES PERSPECTIVES PROMETTEUSES POUR NOS INVESTISSEURS ET INVESTISSEUSES

Les étapes de croissance à venir offrent des opportunités évidentes. Grâce à des mesures ciblées, nous renforçons notre base de capital et notre rentabilité. Les résultats positifs de ces dernières années confirment notre stratégie: adaptations continues du portefeuille, efficacité opérationnelle et augmentation de la valeur dans l'intérêt de nos actionnaires.

Le recyclage des capitaux réduit certes le rendement courant, mais augmente le résultat et pose les bases d'une croissance future, d'une capitalisation boursière plus élevée et d'une croissance durable des dividendes.

Nous vous remercions de votre confiance et de votre soutien et nous réjouissons des prochaines étapes de développement.

Sincères salutations,



Dr Andreas Spahni
Président et délégué du conseil d'administration

Frédéric de Boer
Vice-président du conseil d'administration

Un logement adapté aux personnes âgées comme stratégie d'avenir

Comment notre gestionnaire d'actifs, Swiss Prime Site Solutions AG, transpose le changement démographique en valeurs immobilières durables avec le projet «Aging».

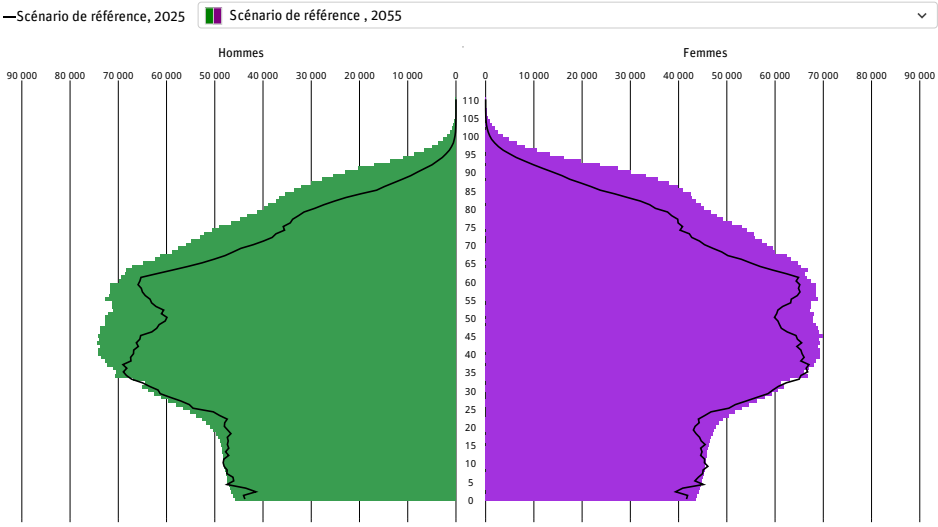
La Suisse est confrontée à un changement structurel qui ne peut être freiné ou influencé par des interventions politiques ou des mesures à court terme: sa population vieillit. Selon l'Office fédéral de la statistique, une personne sur trois en Suisse aura plus de 65 ans en 2040. D'ici là, le nombre de personnes de plus de 80 ans doublera presque par rapport à aujourd'hui. Le changement démographique ne concerne pas seulement les services sociaux, les soins de santé ou le monde du travail, il a un impact tout aussi concret sur l'utilisation, la conception et le développement des biens immobiliers.

UNE NOUVELLE NORME

C'est dans cette situation sociale initiale que notre gestionnaire d'actifs se positionne avec le projet «Aging», qui présente des propositions d'action. La question fondamentale sur laquelle se penche le projet est aussi simple que stratégique: comment l'immobilier doit-il être conçu aujourd'hui pour rester utilisable, pertinent et rentable demain pour une société vieillissante?

La réponse à cette question est nuancée, pragmatique et durable, et elle envoie en même temps un signal fort aux investisseurs et investisseuses, aux responsables politiques et au grand public: l'habitat adapté aux personnes âgées n'est pas un choix social, mais un modèle d'affaires économiquement judicieux et axé sur la résilience. Et ce n'est pas tout: c'est une nouvelle norme.

Pyramide des âges de la population de la Suisse selon les trois scénarios de base, 2025 et 2055



État des données: 15.04.2025
Source: OFS – SCENARIO

gd-f-01.03.01-012
© OFS 2025

PROMESSE DE PERFORMANCE

COMPOSANTES INFRASTRUCTURE

- Normes de construction
- Matérialisation
- Environnement
- Typologie du logement
- Modules communs

COMPOSANTES SERVICE

- Facility Services
- Dépannage
- Contacts sociaux
- Housing Services

LE CHANGEMENT DÉMOGRAPHIQUE EN TANT QUE MOTEUR STRATÉGIQUE

Le vieillissement de la société n'est pas une vision d'avenir, car il a commencé depuis longtemps. Les baby-boomers partent à la retraite, la part des plus de 65 ans augmente chaque année. Parallèlement, l'espérance de vie et le niveau de santé augmentent, ce qui a des répercussions sur les besoins en matière de logement: au lieu des soins en institution, on cherche de plus en plus des solutions qui favorisent l'autonomie des personnes âgées, idéalement à domicile, dans un quartier familier, à leur rythme habituel.

C'est précisément ce que souhaitent la majorité des personnes âgées en Suisse: vivre de manière autonome le plus longtemps possible, sans déménager dans un établissement médico-social ou une institution pour personnes âgées. Le changement démographique exige de nouvelles réponses: «Aging in Place» est un élément central de la stratégie de conseil du gestionnaire d'actifs. L'objectif est de promouvoir des espaces de vie durables et de créer des solutions immobilières d'avenir. Cela est non seulement souhaité sur le plan social, mais aussi absolument nécessaire du point de vue des coûts, des soins et de la durabilité.

L'IMMOBILIER POUR UNE TRANCHE D'ÂGE PLUS LARGE

Avec «Aging», le gestionnaire d'actifs n'a pas développé un nouveau produit, mais une stratégie transversale bien pensée. Plutôt que de créer un fonds propre pour le logement adapté aux personnes âgées, les biens immobiliers existants et nouveaux sont adaptés ou planifiés de manière à ce qu'ils soient adaptés à une tranche d'âge nettement plus large.

En d'autres termes: la mise en œuvre de la stratégie «Aging» ne nécessite pas d'infrastructure de soins séparée ni de formes de logement institutionnelles. Dans le cadre de cette orientation, les véhicules d'investissement que nous gérons ne jouent pas un rôle d'exploitant, mais se concentrent sur leurs compétences clés en tant que propriétaires axés sur la durabilité. L'accent est mis sur l'intégration d'une norme adaptée aux personnes âgées, tant dans le portefeuille existant que dans les nouvelles constructions, décentralisées, proches du quotidien et sans caractère institutionnel.

Cette approche est axée à la fois sur le rendement et le risque. Les investissements dans des établissements médico-sociaux oudans une résidence-services s'accompagnent de barrières à l'entrée élevées, de dépendances juridiques et d'une flexibilité souvent limitée. En revanche, le logement adapté aux personnes âgées dans le segment résidentiel disponible à la location ou à la vente combine utilité pour la société avec un profil risque/rendement attractif à long terme.

DE LA THÉORIE À LA STRATÉGIE: LE DÉVELOPPEMENT DU PROJET

En collaboration avec le spécialiste de l'âge CASEA et une équipe interdisciplinaire composée de gestionnaires d'actifs, d'architectes, de spécialistes ESG, de planificateurs en construction et d'analystes de marché, un processus de développement en plusieurs étapes a été mis en place. L'accent a été mis moins sur la nécessité de prendre en compte les changements démographiques que sur la manière de les aborder de manière judicieuse, économique et efficace.

Situation initiale: le projet «Aging» a été développé à l'origine par Fundamenta Group (Schweiz) AG, qui fait aujourd'hui partie de Swiss Prime Site Solutions AG (SPSS). L'objectif était de créer une stratégie immobilière adaptée à l'âge, qui puisse être intégrée de manière modulaire, adaptable et rentable dans différents instruments. Sur cette base, un catalogue de critères et de mesures a été élaboré. Il a déjà été testé dans le cadre de projets concrets et partiellement mis en œuvre. Aujourd'hui, l'équipe de SPSS transfère également les compétences et les instruments qui en découlent à d'autres complexes immobiliers.

MISE EN ŒUVRE DE LA CONSTRUCTION: CE QU'IMPLIQUE CONCRÈTEMENT UN HABITAT ADAPTÉ AUX PERSONNES ÂGÉES

Les principales mesures de la stratégie «Aging» concernent l'accessibilité, la fonctionnalité et l'utilité sociale des bâtiments. L'accent est mis sur la mise en œuvre cohérente de l'accessibilité selon la norme SIA 500, par exemple par des couloirs et des portes larges, des passages sans seuils ainsi que des portes électriques dans les parties communes. L'intérieur des appartements est également aménagé en fonction de l'âge: des robinets faciles à utiliser, tels que les boutons rotatifs au lieu des pavés tactiles, des grandes surfaces de mouvement dans la cuisine, la salle de bains et le salon, ainsi que des tours de lavage dans chaque logement facilitent le quotidien et favorisent l'autonomie.

En outre, les zones de rencontre dans les entrées, les coursives ou les buanderies offrent des possibilités de contact social, tandis que les espaces extérieurs individuels tels que les balcons ou les terrasses offrent des lieux de refuge. Un éclairage bien pensé et des aides à l'orientation augmentent la sécurité visuelle. L'offre est complétée par des infrastructures pratiques telles que des stations de recyclage et des stations de recharge pour l'électromobilité facilement accessibles, y compris pour les fauteuils roulants électriques.

Il ressort clairement de l'analyse que ces mesures peuvent être mises en œuvre avec les budgets de rénovation existants. De nombreuses adaptations n'entraînent pas de coûts supplémentaires, mais même des économies par rapport à une technique du bâtiment très complexe. L'essentiel est que la qualité augmente sans que le risque lié à l'investissement n'augmente.

PAS D'EXPLOITATION, MAIS LA CRÉATION DE POSSIBILITÉS: UNE DÉLIMITATION STRATÉGIQUE CLAIRE

Les instruments de placement que nous gérons ne fournissent pas de prestations de soins ou d'encadrement, mais se concentrent sur leur rôle de propriétaires. La stratégie «Aging» se distingue ainsi clairement des autres modèles sur le marché. Au lieu de cela, nous misons sur la coopération avec des partenaires locaux: par exemple avec des organisations d'aide et de soins à domicile, des institutions sociales ou des prestataires de services pour le ménage, la restauration ou les transports. Celles-ci ne sont pas contrôlées, mais autorisées et rendues possibles dans l'espace.

Cette stratégie évite des engagements à long terme et rend le modèle également intéressant pour les investisseurs institutionnels ayant une responsabilité réglementaire, tels que les caisses de pension ou les fondations.

CONFORMITÉ ESG

Alors que de nombreuses stratégies immobilières se concentrent sur l'efficacité énergétique et les économies de CO_2, le projet «Aging» met en jeu un aspect souvent peu pris en compte des critères ESG (environnementaux, sociaux, de gouvernance): la plus-value sociale.

Les biens immobiliers adaptés aux personnes âgées apportent une contribution essentielle à l'autonomie des personnes âgées. Ils permettent à des personnes de vivre de manière autonome chez elles, même en cas de handicap physique, et favorisent en même temps la participation sociale, par exemple grâce à des possibilités de rencontre proches du quartier et à des offres communes. Les personnes âgées peuvent ainsi rester plus longtemps dans leur environnement familier, ce qui améliore non seulement

leur qualité de vie, mais soulage également le système de santé et les établissements de soins. Un logement adapté aux personnes âgées est ainsi synonyme d'intégration plutôt que d'isolement et crée des espaces de vie qui intègrent activement les personnes âgées au lieu de les marginaliser.

Non seulement cet impact est souhaitable pour la société, mais il est aussi rentable et peut être démontré de manière transparente dans les rapports ESG et les évaluations de durabilité.

AUGMENTATION DE LA VALEUR GRÂCE À LA DIVERSITÉ D'UTILISATION

La stratégie «Aging» n'a pas seulement un effet positif sur l'image ou l'impact social, elle renforce aussi très concrètement la substance économique d'un portefeuille immobilier. Ainsi, le groupe cible des locataires d'un âge plus avancé assure un rendement plus stable: ils ou elles restent généralement plus longtemps dans leur logement, changent moins souvent, ce qui réduit les coûts de fluctuation. La stratégie tient également compte d'une évolution claire du marché: la demande de logements adaptés aux personnes âgées augmente déjà sensiblement et augmentera de manière disproportionnée dans les années à venir.

De plus, les bâtiments utilisables de manière durable tout au long du cycle de vie améliorent leur résistance aux interventions réglementaires et contribuent ainsi à l'augmentation de la valeur à long terme. Un autre argument est la plus grande résilience du portefeuille: les offres de logements attractives tant pour les familles que pour les personnes âgées restent demandées, même si les conditions du marché évoluent. Enfin, une orientation socialement responsable crée une

base crédible pour la documentation ESG, un critère de plus en plus important pour l'allocation de capitaux des investisseurs institutionnels.

La stratégie «Aging» n'est donc pas seulement nécessaire d'un point de vue social, elle est aussi judicieuse d'un point de vue économique.

DIALOGUE AVEC LES RESPONSABLES POLITIQUES, LES COMMUNES ET LA SOCIÉTÉ

La stratégie «Aging» ne rencontre pas seulement un écho positif dans le domaine de l'investissement. Les villes, communes et unités de planification reconnaissent également la valeur ajoutée des biens immobiliers adaptés aux personnes âgées qui ne nécessitent aucune composante de soins. De nombreuses demandes de permis de construire, zones de développement ou programmes de subventions exigent déjà explicitement un logement adapté aux personnes âgées, que ce soit par l'absence de seuils, la mixité des usages ou la qualité de séjour.

Lors de la dernière conférence des analystes et des médias, Fundamenta Real Estate SA a souligné que la création de valeur durable et la planification de l'avenir nécessitent, entre autres, une diversification des formes de logement. Dans le contexte de l'évolution démographique, le principe «Aging in Place» est considéré comme une opportunité stratégiquement pertinente. Des approches ciblées sont actuellement à l'étude et devraient occuper à l'avenir une place fixe dans la stratégie de placement.

L'APTITUDE À ACCUEILLIR DES PERSONNES ÂGÉES N'EST PAS UN EXTRA, MAIS UNE CONDITION PRÉALABLE

Le projet «Aging» le montre clairement: les logements adaptés aux personnes âgées peuvent être intégrés dans des portefeuilles immobiliers existants sans que ces derniers ne perdent leur fonction, leur rendement ou leur groupe cible. Bien au contraire: ces adaptations améliorent la qualité, rendent les biens immobiliers plus flexibles et créent une valeur ajoutée durable pour toutes les générations.

En effet, ce qui fonctionne pour les personnes âgées convient aussi aux familles avec des enfants, aux personnes handicapées ou à celles et ceux qui ont temporairement besoin d'un accès facile. Construire en fonction de l'âge n'est donc pas exclusif, mais inclusif. Il s'agit d'une stratégie pour l'ensemble de la société.

FAÇONNER L'AVENIR PLUTÔT QUE DE GÉRER LES RISQUES

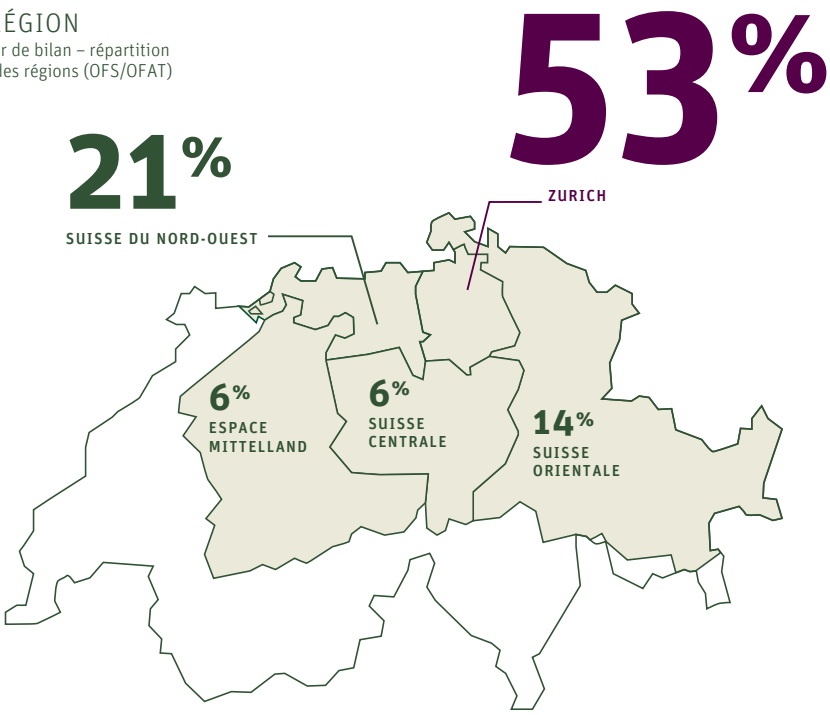
Avec le projet «Aging», Swiss Prime Site Solutions AG prouve que le changement social n'est pas un risque à gérer. Il s'agit plutôt d'une opportunité que l'on peut façonner. L'habitat adapté aux personnes âgées n'est pas un cas particulier, mais une base pour des portefeuilles immobiliers résilients et pérennes.

Il offre aux investisseurs et investisseuses une combinaison rare: l'impact social, la compatibilité ESG, la stabilité du portefeuille et la performance à long terme. Les populations futures seront plus âgées et plus nombreuses. Quiconque crée aujourd'hui les bons espaces adaptés à cette évolution sera non seulement recherché demain, mais aussi utile indispensable.

Vue d'ensemble du portefeuille immobilier

PAR RÉGION

Par valeur de bilan – répartition par grandes régions (OFS/OFAT)



64

BIENS IMMOBILIERS DU PORTEFEUILLE

2

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

5.2%

PART DU BIEN LE PLUS IMPORTANT DU PORTEFEUILLE

Taille d'un bien immobilier en % de la valeur vénale des biens immobiliers du portefeuille

MATRICE STRATÉGIQUE

Modèle de scoring, par rapport à la valeur au bilan

80%

DÉTENTION ACTIVE

10%

DÉTENTION ACTIVE ET OPTIMISATION

10%

REPOSITIONNEMENTS ET DÉVELOPPEMENTS

Sihlfeldstrasse 141, Zurich

Bilan

SELON SWISS GAAP RPC

En milliers de CHF	30.06.2025	31.12.2024
Liquidités	1 232	1 203
Créances résultant de livraisons et de prestations	5 690	4 800
Autres créances	6 686	3 519
Compte de régularisation de l'actif	418	105
ACTIF CIRCULANT	**14 027**	**9 627**
Immeubles en portefeuille	1 178 590	1 131 760
Développements	43 050	90 410
ACTIF IMMOBILISÉ	**1 221 640**	**1 222 170**
ACTIFS	**1 235 667**	**1 231 797**
Engagements résultant de livraisons et de prestations	1 509	370
Engagements financiers à court terme	33 039	21 125
Autres engagements à court terme	12 222	8 384
Compte de régularisation du passif	1 068	991
FONDS DE TIERS À COURT TERME	**47 837**	**30 869**
Engagements financiers à long terme	609 979	637 929
Provisions pour impôts différés sur les bénéfices	54 601	50 594
FONDS DE TIERS À LONG TERME	**664 580**	**688 523**
FONDS DE TIERS	**712 417**	**719 392**
Capital-actions	180 377	180 377
Réserves de capital	94 094	112 132
Réserves issues du bénéfice	248 778	219 896
FONDS PROPRES	**523 249**	**512 405**
PASSIFS	**1 235 667**	**1 231 797**

Compte de résultat

SELON SWISS GAAP RPC

En milliers de CHF	S1 2025	S1 2024
Revenus locatifs nets réels	20 954	20 668
Autres produits d'exploitation	18	19
PRODUIT D'EXPLOITATION	**20 971**	**20 687**
Charges immobilières	–2 923	–2 897
Charges d'administration	–3 123	–3 285
CHARGES D'EXPLOITATION	**–6 046**	**–6 182**
Résultat de la réévaluation des immeubles en portefeuille et des développements	20 367	4 529
Résultat de la vente d'immeubles de placement	4 454	384
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT)	**39 746**	**19 418**
Résultat financier	–3 427	–4 245
BÉNÉFICE NET AVANT IMPÔTS (EBT)	**36 319**	**15 173**
Impôts sur le bénéfice	–7 437	–2 941
BÉNÉFICE NET	**28 882**	**12 232**
Bénéfice net par action en CHF	0.96	0.41
Bénéfice net par action hors effet de réévaluation en CHF	0.34	0.31

Stratégie d'entreprise et modèle commercial

Fundamenta Real Estate SA est l'unique société immobilière cotée à la SIX Swiss Exchange qui se concentre sur l'immobilier résidentiel en Suisse alémanique.

Nos investisseurs et investisseuses bénéficient d'une approche de gestion globale et active visant à créer des valeurs durables. À cet effet, nous combinons une offre d'espaces commercialisables avec un impact environnemental aussi faible que possible.

Notre portefeuille résidentiel se caractérise par une demande solide et constante ainsi qu'une bonne résistance à la conjoncture, toutes deux permettant de dégager des revenus locatifs durables. Il s'agit là de quelques-unes des conditions essentielles à une distribution pérenne de dividendes à nos actionnaires.

Sur le segment dédié à l'immobilier d'habitation, nous investissons dans un portefeuille très proche des besoins du marché et axé sur la demande. Cela implique une réflexion constante sur des aspects tels que l'évolution des besoins des utilisateurs et utilisatrices ou les tendances au sein de la société. 76% des logements locatifs issus de notre portefeuille disposent d'un maximum de trois pièces; 80% des logements affichent un loyer net inférieur à CHF 2 000.–.

Géographiquement, nos biens immobiliers sont répartis dans toute la Suisse alémanique. Et nous veillons à une pondération équilibrée des tailles des biens. Fin juin 2025, le portefeuille se répartissait entre 64 immeubles existants et 2 en développement, pour une valeur de bilan de 1 221.6 millions de CHF.

Alors que le conseil d'administration, en tant qu'organe global, assure la direction et la surveillance suprêmes de notre société, le délégué du conseil d'administration prend en charge la gestion opérationnelle.

Swiss Prime Site Solutions AG[1] nous soutient dans cette démarche et dans d'autres tâches liées à la gestion des placements immobiliers, afin de garantir une structure organisationnelle efficace, professionnelle et simplifiée. Les quelque 130 spécialistes de Swiss Prime Site Solutions AG nous proposent des prestations intégrales de gestion d'actifs et des solutions sur mesure. Cela comprend des services allant de l'acquisition à la gestion de biens et de portefeuilles en passant par le développement immobilier. Ensemble, nous créons des valeurs durables pour nos investisseurs et investisseuses grâce à une action interdisciplinaire et une réflexion globale.

[1] Jusqu'au 31 décembre 2024, la gestion d'actifs était assurée par Fundamenta Group (Schweiz) AG. Celle-ci a fusionné avec sa société mère, Swiss Prime Site Solutions AG, le 1er janvier 2025.

CHIFFRES ET INFORMATIONS EN UN CLIC:

GB.FUNDAMENTAREALESTATE.CH/HJB2025

Agenda

Publication du rapport de gestion 2025 | 11 mars 2026
Assemblée générale ordinaire | 1er avril 2026 | Hôtel Widder, Zurich

Mentions légales

Éditeur
Fundamenta Real Estate SA
Poststrasse 4a
6300 Zoug
www.fundamentarealestate.ch

Direction de projet
Swiss Prime Site Solutions AG
Poststrasse 4a
6300 Zoug
Téléphone: +41 41 444 22 22
www.spssolutions.swiss

Concept global/design/réalisation
Linkgroup SA
8008 Zurich
www.linkgroup.ch

Le présent contenu du rapport compact semestriel de Fundamenta Real Estate SA est protégé par la loi sur le droit d'auteur. Toute reproduction ou diffusion même partielle est soumise à l'accord préalable de Fundamenta Real Estate SA.

FUNDAMENTA
REAL ESTATE

Fundamenta Real Estate SA

Poststrasse 4a
6300 Zoug | Suisse
Téléphone +41 41 444 22 22
www.fundamentarealestate.ch