

**HIAG**

# Capital Market Day 2023

## Introduction

Marco Feusi  
CEO

26.09.2023



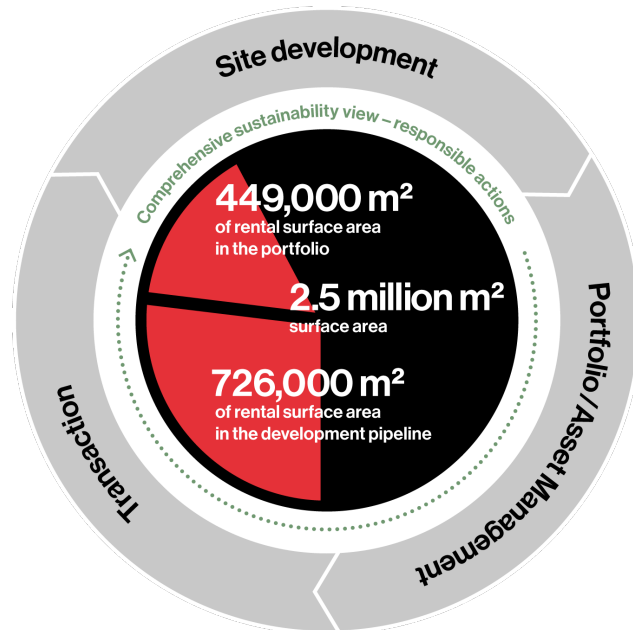
# Agenda

<b>09.00 – 09.30</b>	<b>Introduction</b>
<b>09.30 – 11.00</b>	<b>1<sup>st</sup> cycle for 3 stations in groups</b>
<b>11.00 – 11.20</b>	<b>Break</b>
<b>11.20 – 12.30</b>	<b>2<sup>nd</sup> cycle for 2 stations in groups</b>
<b>12.30 – 13.00</b>	<b>Q&amp;A – Wrap-up</b>
<b>13.00 – 14.30</b>	<b>Lunch and Networking</b>

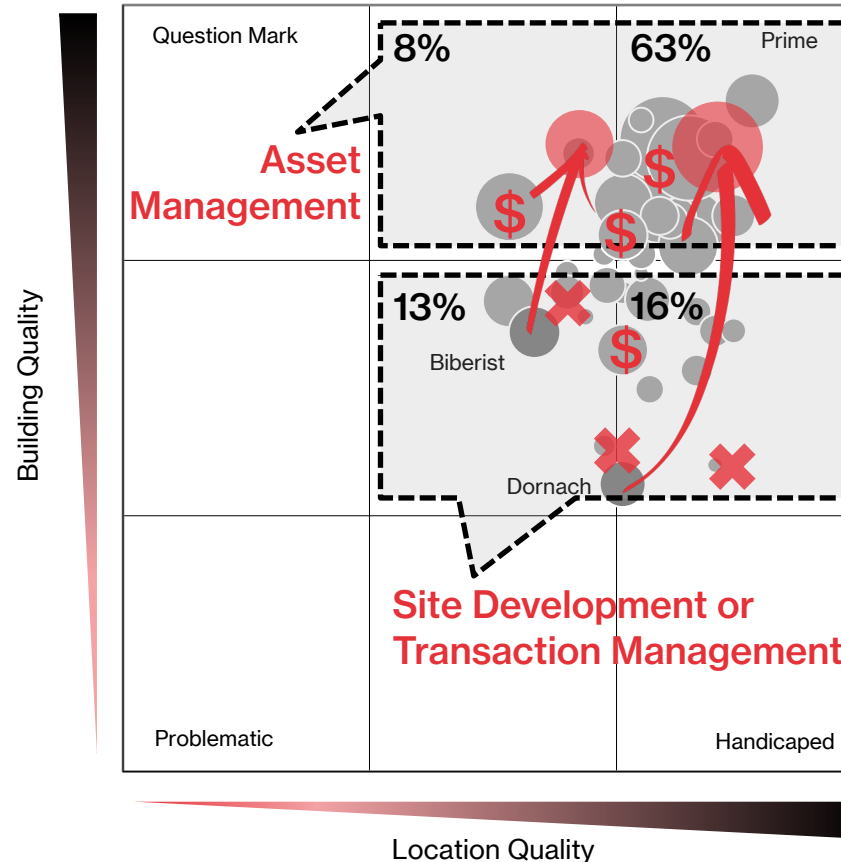
# Business model

## Business units cover all core activities

### Integrated business model



### Business activities



- Increase rental income, vacancy reduction, WAULT extensions, cost savings, CO<sub>2</sub> reduction measures  
→ **Asset Management**
- Portfolio quality optimisation through divestment/acquisitions, cash returns in context capital recycling  
→ **Transaction Management**
- Value creation through high value-added use and higher density, tenant settlements, implementation ESG measures  
→ **Site Development**

Source Portfolio Market matrix: Wüest Partner

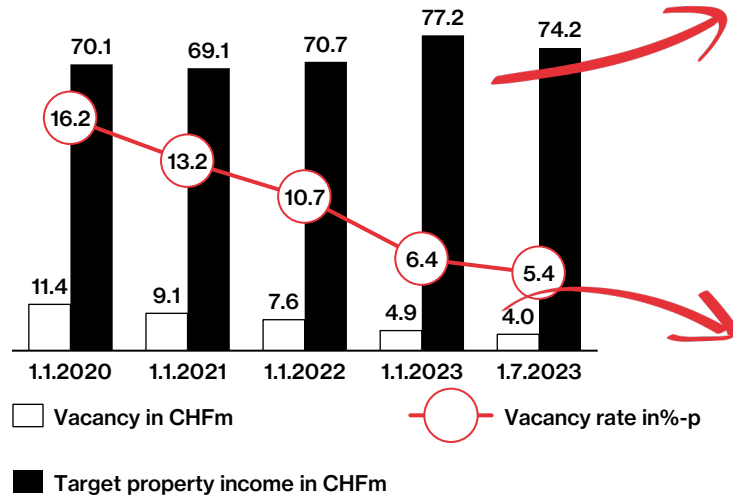
# Portfolio-/ Asset Management

## Further improvement of key indicators expected

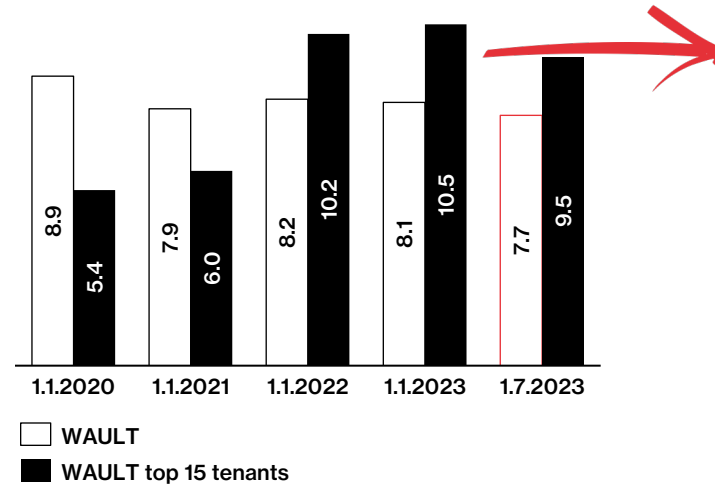
1
Property income / Vacancy

2
WAULT

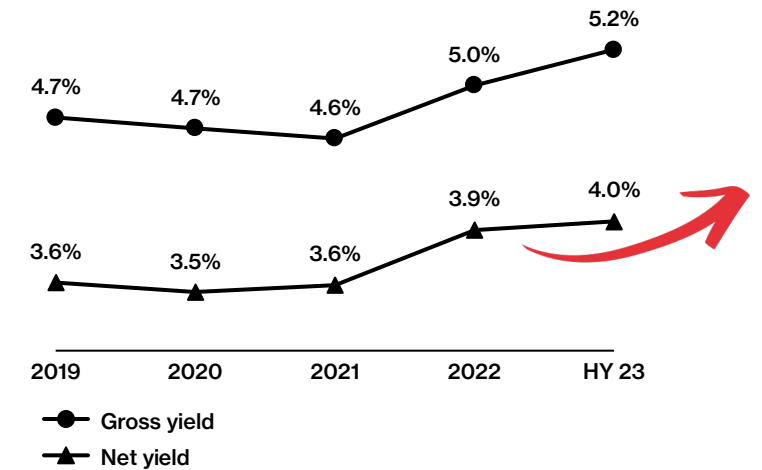
3
Yields



- Increase rental income
  - Re-letting on higher rental levels
  - CPI / RIR adjustments
  - Completion development projects under construction
- Further vacancy reduction
  - Active Asset and Property Management supported by dedicated commercialisation team



- Remaining WAULT at high level
  - Proactive re-letting
  - Switch unlimited to fixed-term leases
  - Completion development projects with long term tenants

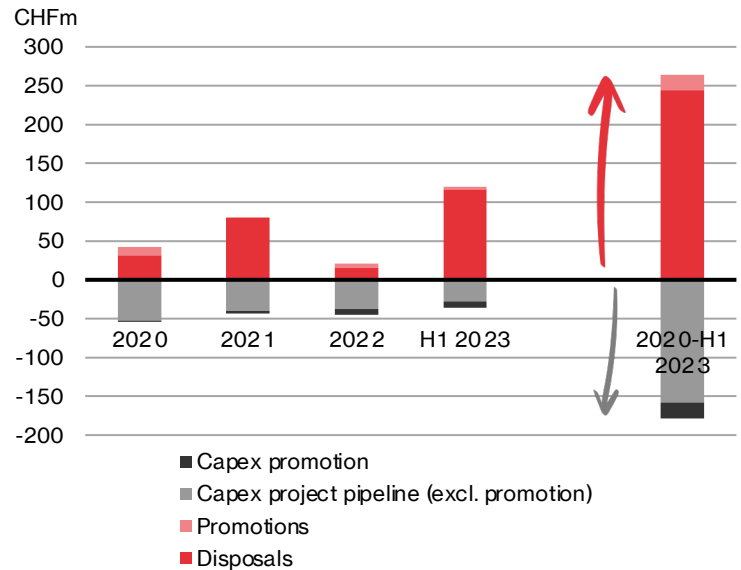


- Net yield improvements
  - Reduction uncovered heating/ancillary costs through lower vacancy
  - Triple net lease contracts
  - Insourcing external property management services
  - Energy cost savings measures

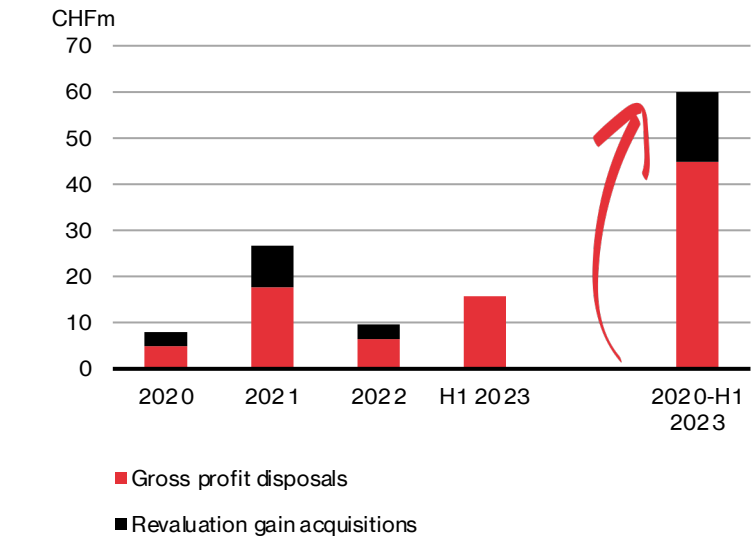
# Transaction Management

## Business field with different goals

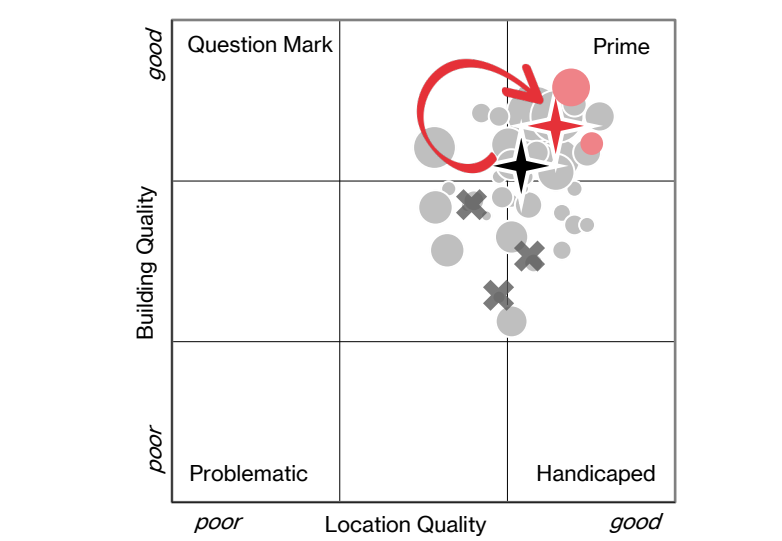
- 1 Capital recycling
- 2 Profit contribution
- 3 Improvement average location and object quality



- Cash-in disposals/promotions  
→ CHFm c. 265
- Cash-out capex project pipeline  
→ CHFm c. 178



- Profit disposals (21 properties): CHFm c. 45  
→ Margins: 22% gross, 14% net
- Profit margin acquisitions (9 properties):  
CHFm 15 → 11% gross, 10% net



- Disposals of poor locations / building quality
- Acquisitions of good locations



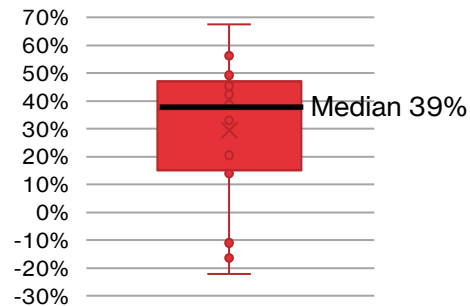
# Site Development

## Profitable business segment with impressive track-record

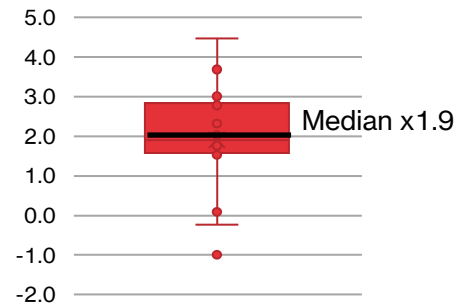
### Project developments since 2014

Project	Segment	Acqui-sition	Constr. start	Constr. completion	Land value bef. develop.	Market Value after compl.	Capex	Land value after develop.	Develop. gain	Develop. gain to Capex	Multiple land value	IRR p.a. since acquisition to completion					
												0%	5%	10%	15%	20%	
Windisch, Spinnerei III	Promotion	2009	2012	2015	7.5	39.7	28.3	11.4	3.9	14%	x 1.5	19%					
Windisch, Spinnerkönig	Residential	2009	2013	2015	3.3	35.9	28.2	7.7	4.4	16%	x 2.3	11%					
Windisch, Feinspinnerei	Promotion	2009	2015	2018	3.2	24.7	15.1	24.6	6.4	42%	x 3.0	14%					
Total Windisch					14.0	100.3	71.6	28.7	14.7	21%	x 2.1	14%					
Other (Σ 12)	diverse	2010-2018	2013-2019	2017-2022	106.9	491.4	274.9	216.6	109.7	40%	x 2.0	15%					

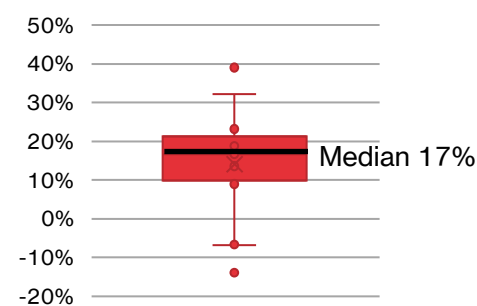
Quantile graph «Development gain»



Quantile graph «Multiple Land Value»



Quantile graph «IRR since acquisition»



→ CHFm c. 125 development gains since 2010

# Site Development

## Ongoing developments lead to further significant profit contributions

### Project developments under construction / before building application

Project	Segment	Acqui-sition	Constr. start	Constr. compl.	Market Value (MV) 1.7.2023	Expec. MV after compl.	Expec. open Capex	Expec. open develop. gain	Expec. open develop. margin	Develop. gain to Capex	Multiple land value	IRR p.a. since acquisition to completion					
												0%	5%	10%	15%	20%	
Cham, Chama 1 <sup>st</sup> stage	Resid./com.	2014	2022	2024	73.1	112	34	6	18%	41%	x 2.4	14%					
Cham, Chama 1 <sup>st</sup> stage	Promotion	2014	2022	2024	at cost	99	18	24	132%	114%	x 3.7	20%					
Biberist, Papierei «Librec»	Commercial	2012	2022	2023	3.4	15	8	4	49%	15%	x 1.5	15%					
Windisch. «Kesselhaus»	Resid./com.	2009	2022	2024	8.5	13	2	1	33%	18%	x 6.4	9%					
Winterthur, «Fahrwerk»	Commercial	2021	2023	2025	14.6	47	29	4	14%	10%	x 1.3	9%					
Zürich, Freihofstrasse	Resid./com.	2019	2023	2026	71.6	188	94	22	23%	43%	x 2.0	13%					
Total developments under construction						474	185	60	32%	47%	x 2.3	15%					
Hausen/Lupfig, «GTR»	Lease hold	2012	2024	2025	8.1	19	3	8	267%	239%	x 2.5	12%					
Hausen/Lupfig, «Oerlikon»	Commercial	2012	2024	2026	11.3	65	46	8	17%	20%	x 2.1	7%					
Hausen/Lupfig, «Saviva»	Commercial	2012	2024	2026	8.1	74	54	12	18%	21%	x 3.0	9%					
Chama, Chama 2 <sup>nd</sup> stage <sup>1</sup>	Promotion/Resid.	2014	2024	2026	53.8	187	92	32	35%	61%	x 3.3	14%					
Total developments before building application						345	195	60	31%	44%	x 2.9	12%					

<sup>1</sup> Assumption c. 50% Promotion / 50% yielding, completion by HIAG

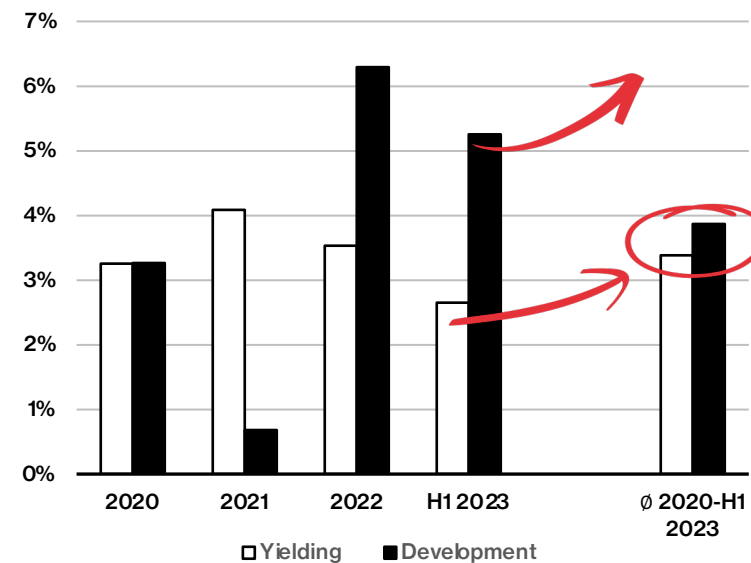
- Profit margins remain excellent
- CHFm c. 120 development gains expected by mid 2026
- CHFm c. 13.3 + 9.6 p.a. rental income expected (u. constr. + before build. applic.) plus CHFm c. 200 cashflow from promotions

# Site Development

## Outperformance from development on average and in the last 2 years

Segments since 2020 without valuation change from market

In CHFm	2020		2021		2022		H1 2023		
	Yielding	Develop.	Yielding	Develop.	Yielding	Develop.	Yielding	Develop.	
Reported EBITDA	47'629	23'529	74'395	19'859	59'134	54'603	7'959	15'348	
Valuation change total	9'756	14'222	33'450	16'444	15'741	46'672	-14'771	7'777	
Valuation change «Market»	75%	7'317	3'600	25'088	14'970	11'806	6'711	-11'078	-6'369
in %		0.7%	0.7%	2.4%	2.4%	1.0%	1.0%	-0.9%	-0.9%
Valuation Change «Management»	25%	2'439	10'622	8'363	1'474	3'935	39'961	-3'693	14'146
Adjusted EBITDA	40'312	19'929	49'308	4'889	47'328	47'892	19'037	21'717	
Tax (normalised 15%)	15%	-6'047	-2'989	-7'396	-733	-7'099	-7'184	-2'856	-3'258
Adjusted net profit	34'265	16'940	41'911	4'156	40'229	40'708	16'182	18'460	
Fair Value Portfolio as at 1.1.	1'053'441	518'235	1'025'765	612'079	1'137'671	646'759	1'223'155	703'225	
ROIC (annualised)	3.3%	3.3%	4.1%	0.7%	3.5%	6.3%	2.6%	5.2%	



- Change in value split 75% to «Market» and 25% to «Management»
- Normalised tax rate of 15%

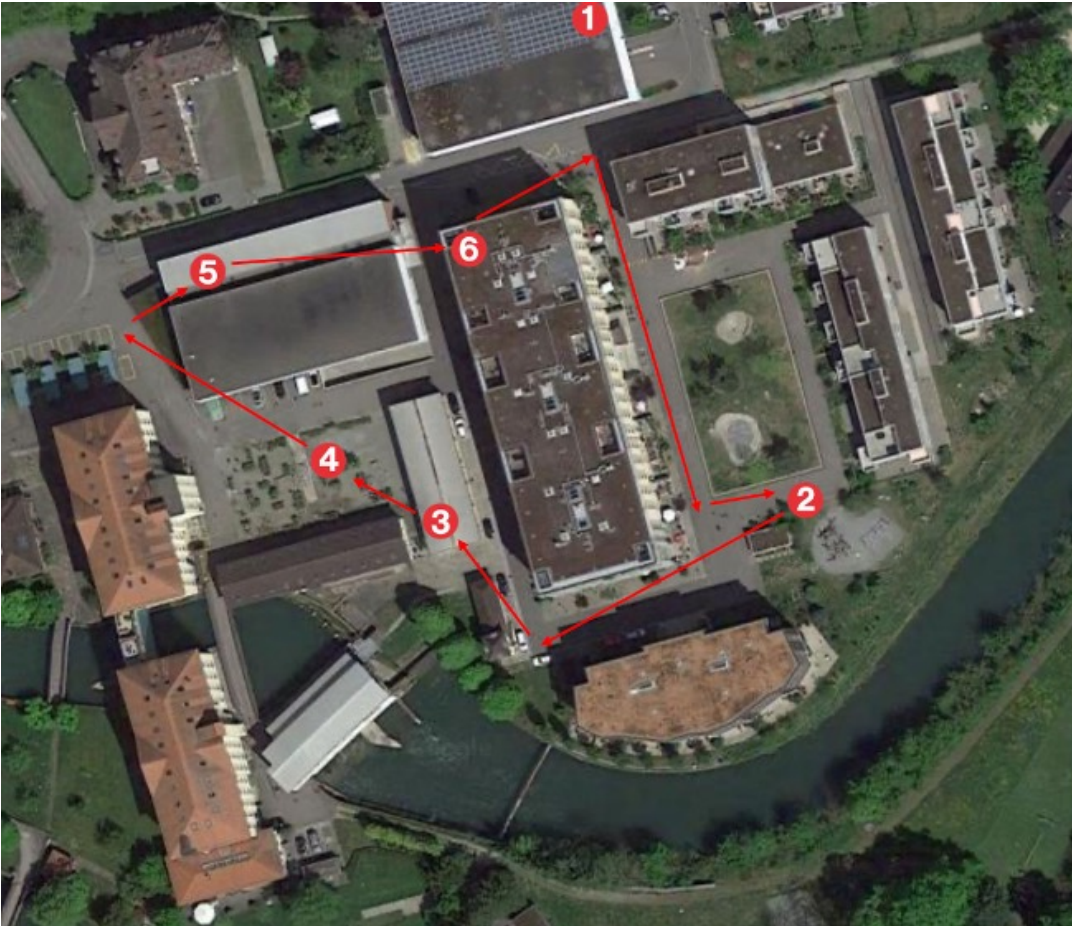
→ The promising development projects will continue to generate excess returns for the benefit of the entire company



# Locations

## Wo findet was statt?

### Situationsplan



### Standorte

Ort	Thema	Wer ist vor Ort?	
1	Stiftung Faro	Einführung, Pause, Q&A, Stehlunch	alle
2	Spielplatz auf Areal	Arealentwicklung am Beispiel Kunz-Areal	Alex Römer
3	Diesellokal	Nachhaltigkeit	Andreas Kalberer
4	Kesselhaus	Baustellenrundgang / Vermarktung	Michael Kania / Béatrice Gollong
5	Kunzwerk Sitzungszimmer	Finanzierungsstrategie	Stefan Hilber
6	Freie Gewerbefläche	Entwicklung bei HIAG	Michele Muccioli

**HIAG**

**Thank you!**

hiag.com

**Büro Basel**

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

**Büro Zürich**

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

**Büro Genf**

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

contact

**Marco Feusi**

T +41 44 404 10 30

[marco.feusi@hiag.com](mailto:marco.feusi@hiag.com)

[LinkedIn](#)

HIAG

# Arealentwicklung am Beispiel des Kunzareals

Alex Römer  
Arealentwickler

26.09.2023

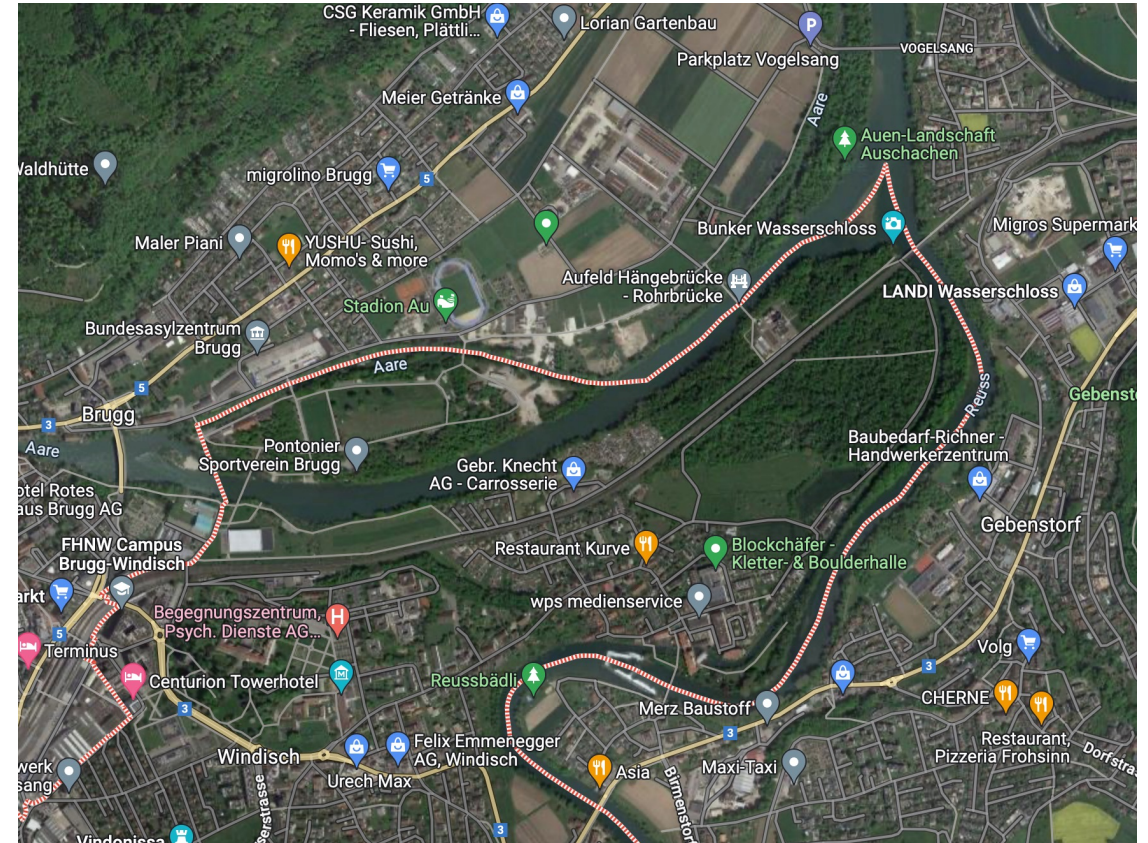


# Agenda

- 1 Das Wasserschloss
- 2 Die Spinnerei Kunz
- 3 Das Kunzareal
- 4 Der Gestaltungsplan
- 5 Die Projekte
- 6 Das Erfolgsrezept

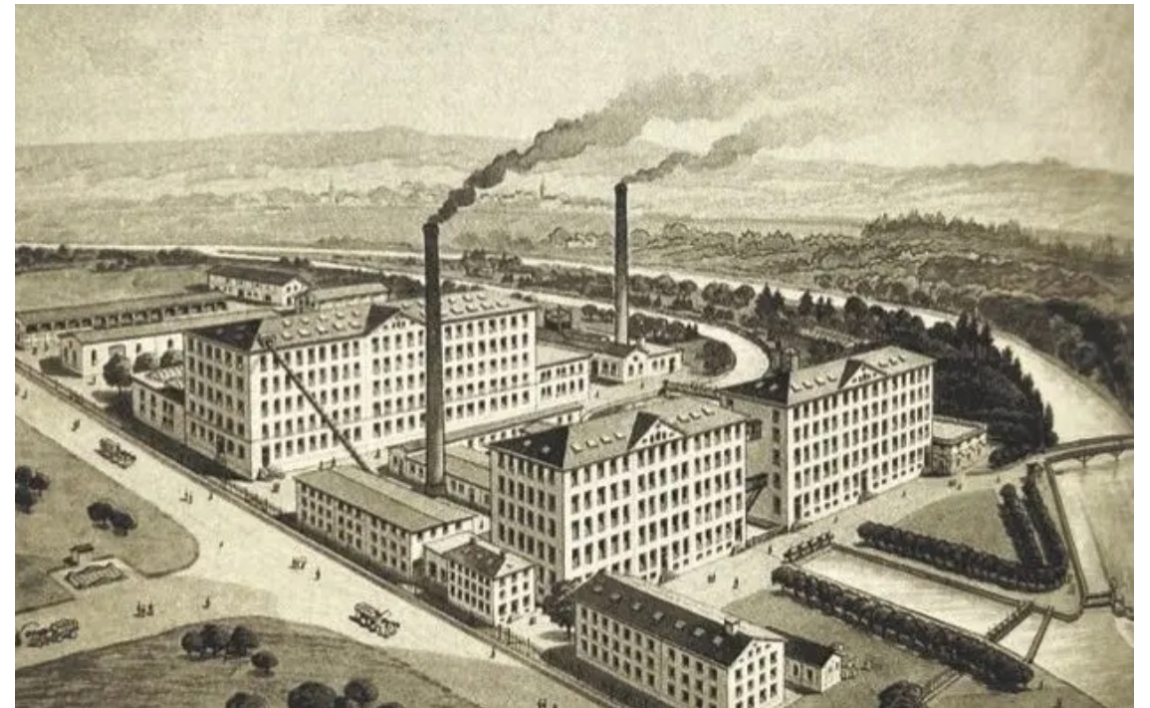
# Das Wasserschloss

- Zusammenfluss von Aare, Reuss und Limmat
- Entspricht rund 40% des Wassers der Gesamtfläche der Schweiz



# Die Spinnerei Kunz

- Im 19. Jahrhundert eines der bedeutendsten Spinnereiareale der Schweiz zur Herstellung von Baumwollgarn
- Errichtet durch ‚Spinnerkönig‘ Heinrich Kunz
- Heinrich Kunz besass Spinnereien in Schaffhausen, Wetzikon, Adliswil, Linthal, Rorbas, Kemptthal und Windisch
- Er gehörte europaweit zu den grössten Spinnerei Unternehmern
- Zu den besten Zeiten waren über 1‘000 Personen auf dem Kunzareal tätig
- Im 20. Jahrhundert war die Spinnerei Teil des Oerlikon Bührle Konzerns



# Das Kunzareal und seine Qualitäten

- Erster Zukauf von HIAG im 2009
- ca. 44'000 m<sup>2</sup>
- “Halbinsel“ zwischen Reuss und Aare
- Brugg – Zürich mit der Bahn: 24 Minuten
- Voreigentümer hat Gestaltungsplan entwickelt
- Lage direkt am Wasser mit Zugang zum Wasserschloss
- Identitätsstiftende historische Bausubstanz
- Kein Durchgangsverkehr



# Gestaltungsplan Kunzareal

## Regelwerk für die Umnutzung und Bebauung des Areals:

- Erschliessung (Strasse öff. Verkehr)
- Baufelder
- Nutzung (Durchmischung von Wohnen und Arbeiten)
- Freiräume
- Oberirdische Parkierung
- Bebauungshöhen
- Fahrten / Fahrtenkontingent

Gemeinde Wädswil, Kanton Aargau

### Gestaltungsplan "KUNZareal"

gemäss § 21 BauG

Verbindliche Bestandteile der Sondernutzungsplanung:  
**Situationsplan** M 1:500  
 Sondernutzungsanträge

Vorlageskizze vom: 08. August 2007  
 Mithilfe von: 29. Mai bis 29. Juni 2007  
 Öffentliche Auflage vom: 11. September bis 11. Oktober 2007

Beschlossen vom Gemeinderat am: 05. Dezember 2007  
 Der Gemeindevorstand: Der Gemeindevorstand

**Genehmigung:**

Meter Raumentwicklung AG  
 Station 2  
 Postfach 400  
 5201 Brugg  
 Tel: 056 450 91 11  
 Fax: 056 450 91 00  
 E-Mail: info@metron.ch  
 www.metron.ch

**atelier ww**  
 Atelier WW Architekten SIA  
 Aufgassen 10B  
 Postfach  
 8032 Zürich  
 Tel: 044 388 68 68  
 Fax: 044 388 68 10  
 E-Mail: buero@atelier-ww.ch  
 www.atelier-ww.ch

**Rotzler Krebs Partner**  
 Rotzler Krebs Partner GmbH  
 Landstrasse 105A  
 Lagerplatz 21  
 8602 Hohenbrunn  
 Tel: 052 269 08 00  
 Fax: 052 269 08 61  
 E-Mail: info@rkp.ch  
 www.rkp.ch

**Enz & Partner GmbH**  
 Ingenieurbüro für Verkehrsplanung  
 Rolfstrasse 29  
 8042 Zürich  
 Tel: 044 450 66 77  
 Fax: 044 450 66 76  
 E-Mail: enz.partner@enzpartner.ch

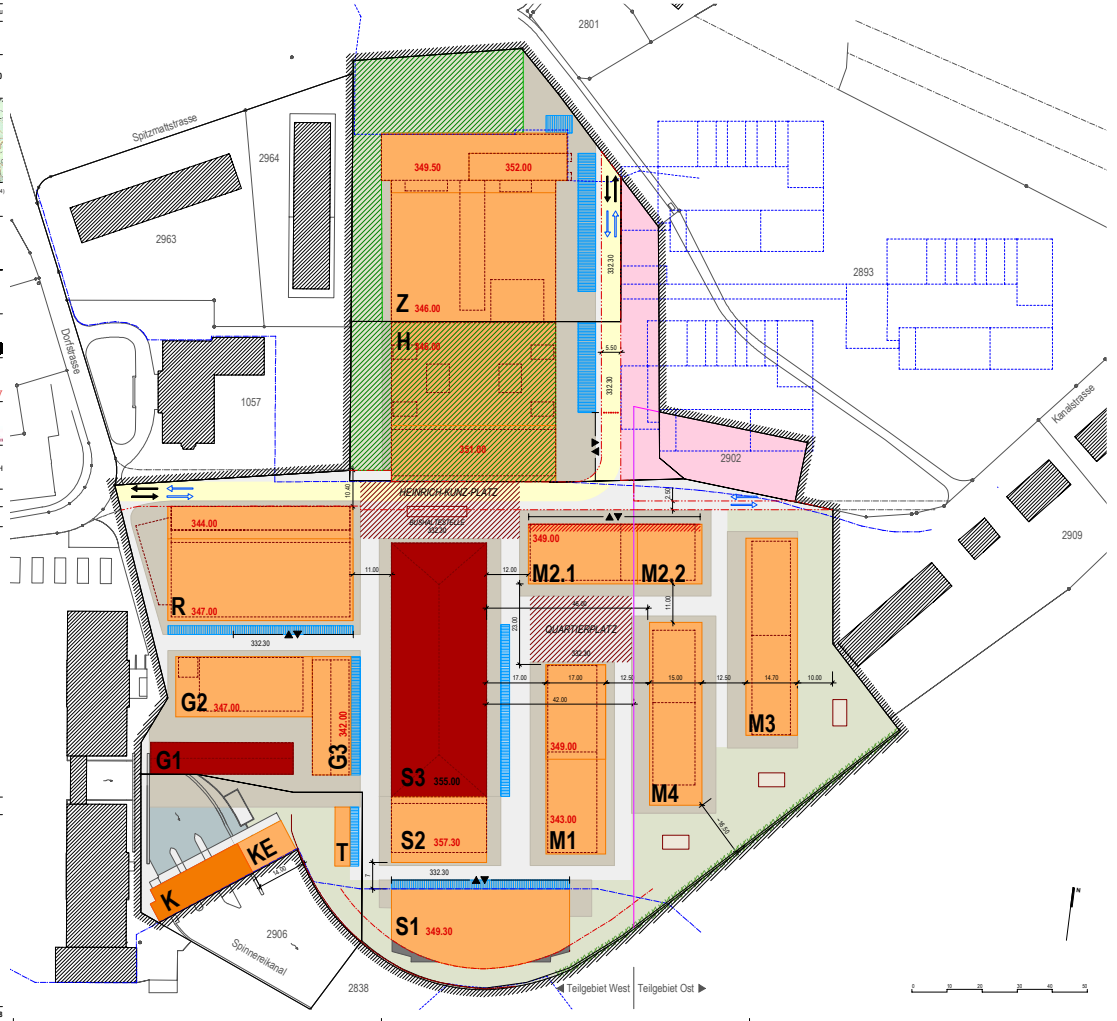
**Genehmigungsinhalt:**

- Perimeter Gestaltungsplan
- Baufelder für Hochbauten
- Pflichttafel
- Zulässige Höchstfläche in m<sup>2</sup>, M
- Strassen- und Wegbreite (Anbauverbot gem § 103 BauG)
- Bereich für Ein- und Ausfahrt Ein- und Ausfahrt
- Bereich für Ein- und Ausfahrt Fuso- und Radweg
- Durchfahrtsbeschränkung
- Bereich für Aussenparkplätze
- Platzbereich
- Bereich für Grünfläche
- Bereich für Vorzone
- Bereich für ökologische Ausgleichsfläche
- Für Ausnutzung nicht anrechenbare Fläche
- Ufermauer
- Naturnahe Bepflanzung

**Orientierungsinhalt:**

- Substanzschutz gem. Bau- und Nutzungsordnung
- Volumenschutz gem. Bau- und Nutzungsordnung
- Bestand Fernsehturm (überbauter Bereich)
- Areal-Haupterschliessung
- Gebäude
- Spinnkanal
- Höhepunkte Terrain in m ü. M.
- Gewässerbestand lin.
- Grundwasserstandslin.
- Trennung Teilgebiet Ost/West (gem § 10 BauG)
- Vorgipfel Atelier WW KUNZareal
- Vorgipfel Atelier WW Stegfurt

Plan Nr. 4870, Maßstab 1:500, Dm. 84°50'00", Gls. d. Bp, Dat. 31.08.2006, Rev. 11.01.2008





# Die Projekte

1/5

## Der Rückbau

- Abbrüche diverser Um- und Anbauten an den originalen Bauten
- Abbruch von ganzen Gebäuden, welche keine nachhaltige Verwendung zulassen



## Der Hochwasserschutz

- Umsetzung eines Hochwasserschutzes für das Gesamtareal, um überhaupt eine Wohnnutzung zu ermöglichen
- Heute kaum sichtbar in Umgebungsgestaltung integriert



## Erschliessungsstrasse

- Das Areal wurde mittels einer neuen Strasse erschlossen
- Eine neue Bushaltestelle wurde im Herzen des Areals erstellt



# Die Projekte

2/5

## Medien (inkl. Fernwärme)

- Sämtliche Medien wie Wasser, Abwasser, Strom, Kommunikation sowie Fernwärme wurden neu verlegt



## Stegbünt (Stockwerkeigentum)

- Architektur: Atelier WW und Archinova
- 63 Eigentumswohnungen
- Realisierung: 2011 - 2013
- Investitionsvolumen ca. CHF 30 Mio.



## Spinnerkönig (Miete)

- Architektur: Hauenstein Laroche Schedler Architekten Zürich
- 61 Mietwohnungen
- Realisierung: 2012 - 2014
- Investitionsvolumen: ca. CHF 28 Mio. (inkl. Grosser Tiefgarage für weitere Projekte)



# Die Projekte

3/5

## Spinnerei III (Stockwerkeigentum)

- Architektur: Adrian Streich Architekten
- 50 Lofts im Edelrohbau (Eigentum)
- Realisierung: 2012 - 2015
- Investitionsvolumen ca. CHF 23 Mio.



## Feinspinnerei (Stockwerkeigentum)

- Architektur: Liechti Graf Zumsteg Architekten
- 29 Eigentumswohnungen
- Realisierung 2015 - 2018
- Investitionsvolumen ca. CHF 15 Mio.



## Freiraum

- Architektur: Berchtold Lenzin Landschaftsarchitekten



# Die Projekte

4/5

## Parkhaus Heinrich

- Architektur: Hauenstein Laroche Schedler Architekten
- Umnutzung Spinnereigebäude in 3-geschossiges Parkhaus
- Investitionsvolumen ca. CHF 4.5 Mio.



## Wohnheim Faro mit SAC Boulderhalle

- Architektur: Duplex und Ghisleni Architekten
- Umnutzung eines Rekrutierungszentrums in ein Wohnheim für 50 Klienten der Stiftung Faro
- Einbau Boulderhalle für SAC Brugg
- Realisierung 2018 - 2019
- Investitionsvolumen ca. CHF 7.5 Mio.



## Businesspark Kunzwerk

- Weiterführung und Weiterentwicklung des ehemaligen Technoparks des Kantons Aargau als Businesspark «Kunzwerk» mit vielen Kleingewerbe-flächen sowie Ateliers



# Die Projekte

5/5

## Kessel haus (Miete)

- Architektur: Harry Gugger Studio
- 24 Mietwohnungen und 8 Ateliers
- Realisierung 2022 - 2024
- Investitionsvolumen ca. CHF 10 Mio.



## PV

- Umsetzung einer 200 kWp Photovoltaikanlage
- Stromproduktion für rund 50 Haushaltungen



# Zusammenfassung Projekte



- 5 Wohnbauprojekte mit insgesamt 227 Einheiten (davon 142 Stockwerkeigentum und 85 Miete)
- Businesspark mit rund 2'900 m<sup>2</sup>
- Wohnheim für 52 Klienten
- Fernwärmenetz mit Grundwasser als Primärenergie
- PV

# Das Erfolgsrezept

Nähe zum Quartier / Einbezug der Stakeholder



Diesellokal als Treffpunkt



# Das Erfolgsrezept

Studienaufträge bei Wohnbauprojekten



Zeit





# Amt für Raumentwicklung Kanton Aargau

## Auszug Webseite



Suche Anmelden Menü

In einer Reusschlaufe in Windisch legte "Spinnerkönig" Heinrich Kunz 1827 den Grundstein seines Spinnereimperiums. Wo um 1900 auf dem damals grössten Industrieareal der Schweiz 1500 Menschen 14 Stunden täglich arbeiteten, wird heute gewohnt und gelebt. In den grosszügigen Grundstrukturen der alten Industrieanlagen wurden innovatives Gewerbe sowie traditionelle und neue Wohnformen untergebracht – teils durch Umnutzung historischer Gebäude, teils durch gut eingebettete Neubauten. Die Spinnerei lebt wieder. Die Industrie- und Baugeschichte, die Teile des Kunz-Areals zum Kulturgut von nationaler Bedeutung gemacht hat, bleibt spürbar.

### Kunz-Areal in Windisch



Spinnerei III (links) und Feinspinnerei (rechts); Der umgenutzte, erweiterte Altbau und der Neubau ergänzen sich stimmig.

**HIAG**

**Herzlichen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit.**

hiag.com

**Büro Basel**

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

**Büro Zürich**

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

**Büro Genf**

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

contact

**Alex Römer**

T 044 404 10 30

[alex.roemer@hiag.com](mailto:alex.roemer@hiag.com)

[LinkedIn](#)

HIAG

# Nachhaltigkeit

Andreas Kalberer  
Projektleiter Nachhaltigkeit

26.09.2023



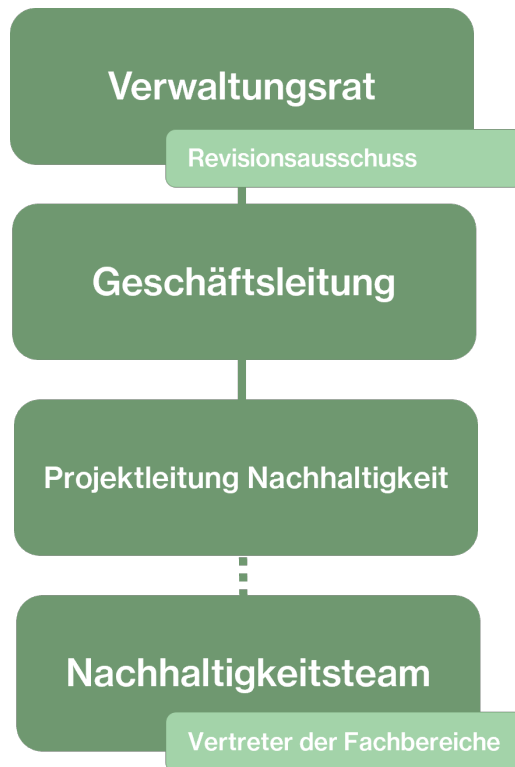
# Agenda

- 1 **Rückblick**
- 2 **Schwerpunkte 2022/23**
- 3 **Absenkepfad**
- 4 **Manifest Nachhaltiges Bauen**
- 5 **Green Lease**
- 6 **Energieproduktion**
- 7 **Nachhaltigkeit auf dem Kunzareal**
- 8 **Zielsetzungen**

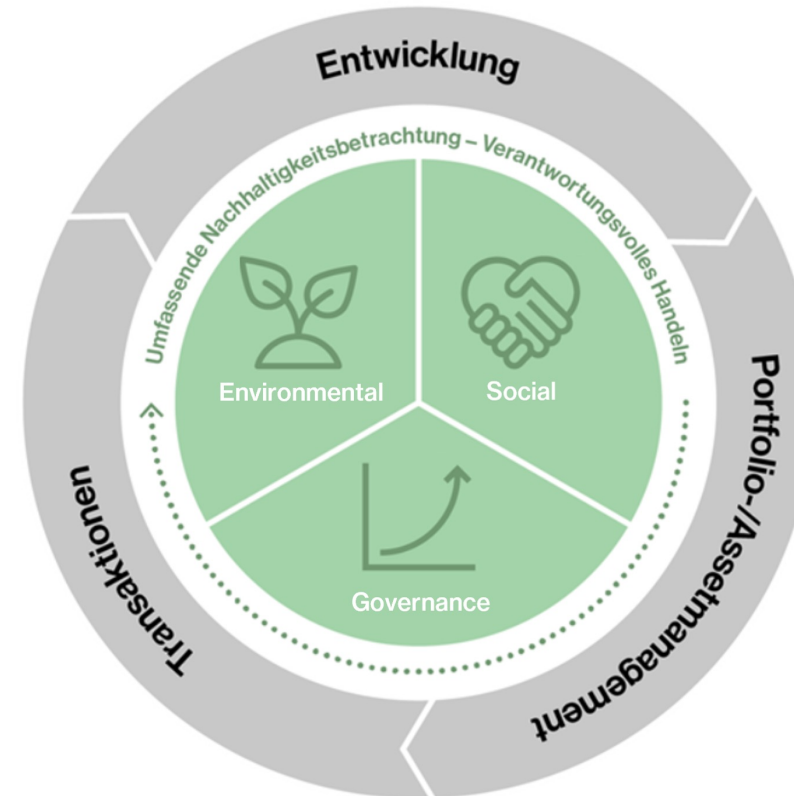
# Rückblick CMD 2022

## Organisation und Struktur

### Interne Organisation



### Nachhaltigkeitsstrategie



# Schwerpunkte 2022/23

## Systematische Integration der Nachhaltigkeitsthemen

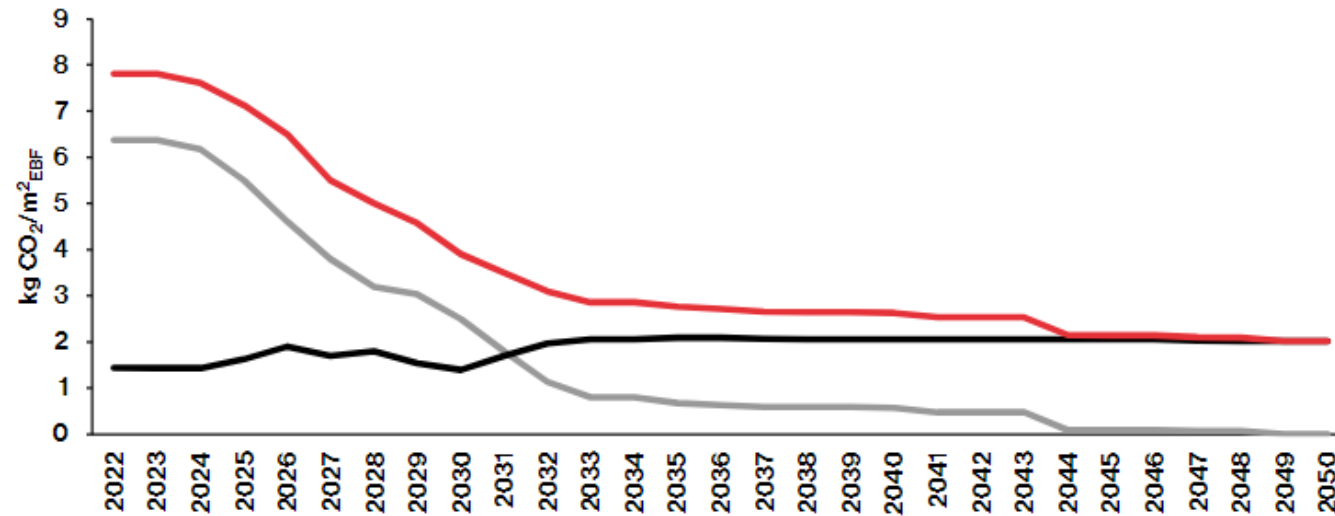


- Integration der Nachhaltigkeit in die verschiedenen Geschäftsprozesse



**Umfassende und gelebte Nachhaltigkeitsbetrachtung**

# Absenkepfad



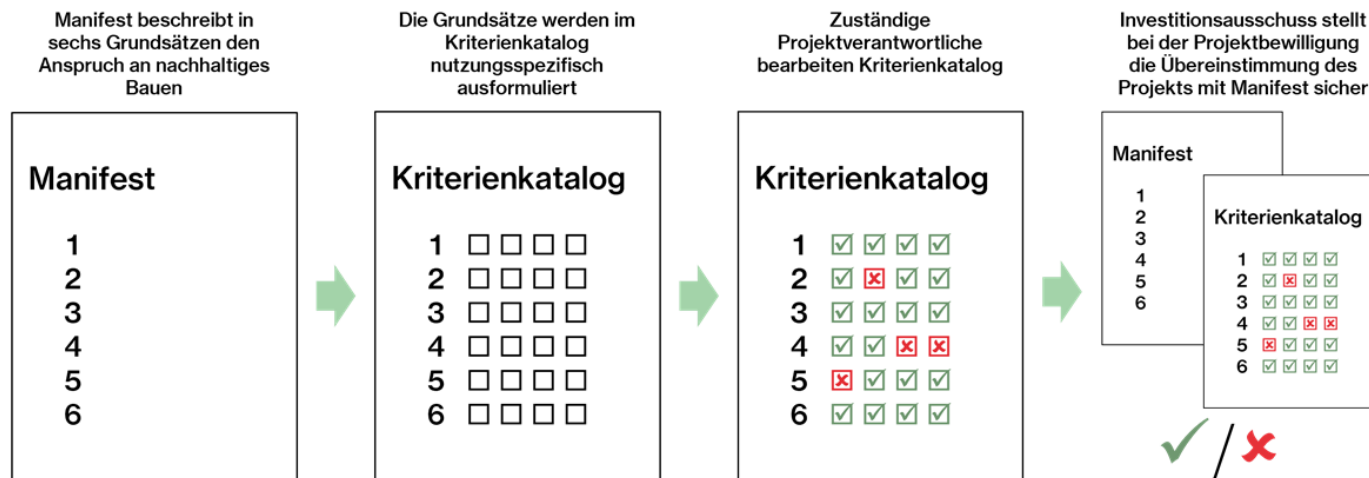
- Scope-1- und 2-Emissionen (kg/m<sup>2</sup><sub>EBF</sub>)
- Scope-1-Emissionen (kg/m<sup>2</sup><sub>EBF</sub>)
- Scope-2-Emissionen (kg/m<sup>2</sup><sub>EBF</sub>)

- Absenkepfad für Bestandsportfolio inklusive Wachstum
- Jährliche Überprüfungen und Modellverfeinerungen
- Netto-Null-Ziel 2050 nur mit Kompensationsmassnahmen erreichbar



Planungshilfe zur Reduktion der THG-Emissionen

# Manifest Nachhaltiges Bauen



- Definition von internen Nachhaltigkeitsanforderungen an Bauprojekte
- Festhalten der internen Zertifizierungspolitik



Verankerung der Anforderungen in den Planungs- und Realisierungsprozessen



# Green Lease

## 10. Green Lease Vereinbarungen

Die Parteien sind sich ihrer Verantwortung für den Schutz der natürlichen Lebensgrundlagen und des Klimas im Interesse der künftigen Generationen bewusst, sie sind sich darüber einig, dass sie die Durchführung des Mietverhältnisses an möglichst nachhaltigen Kriterien ausrichten wollen.

Es ist daher insbesondere der Wunsch der Parteien, bei der Bewirtschaftung und Nutzung des Mietobjektes mit Ressourcen und Energie schonend und sparsam umzugehen und konstruktiv zusammenzuarbeiten, um auch innovative Wege zur Erreichung einer möglichst nachhaltigen, ressourcenschonenden und ökologischen Bewirtschaftung und Nutzung des Mietobjektes zu beschreiten. Dabei sollen ökologische, ökonomische und soziale Aspekte gleichermaßen berücksichtigt werden (nachhaltige Nutzung und Bewirtschaftung).

Die Green Lease Vereinbarungen sind diesem Mietvertrag beigelegt und bilden einen integrierenden Bestandteil.

- **Green Lease Klauseln in Vertragsvorlagen bei Geschäfts- und Wohnmietverträgen**
- **HIAG als nationale Vorreiterin im Bereich Green Lease**



**Effizienzsteigerungen und  
Stärkung der  
Zusammenarbeit mit  
Mieter\*innen**

# Energieproduktion

Installierte PV-Leistung bei börsenkotierten Immobiliengesellschaften der Schweiz

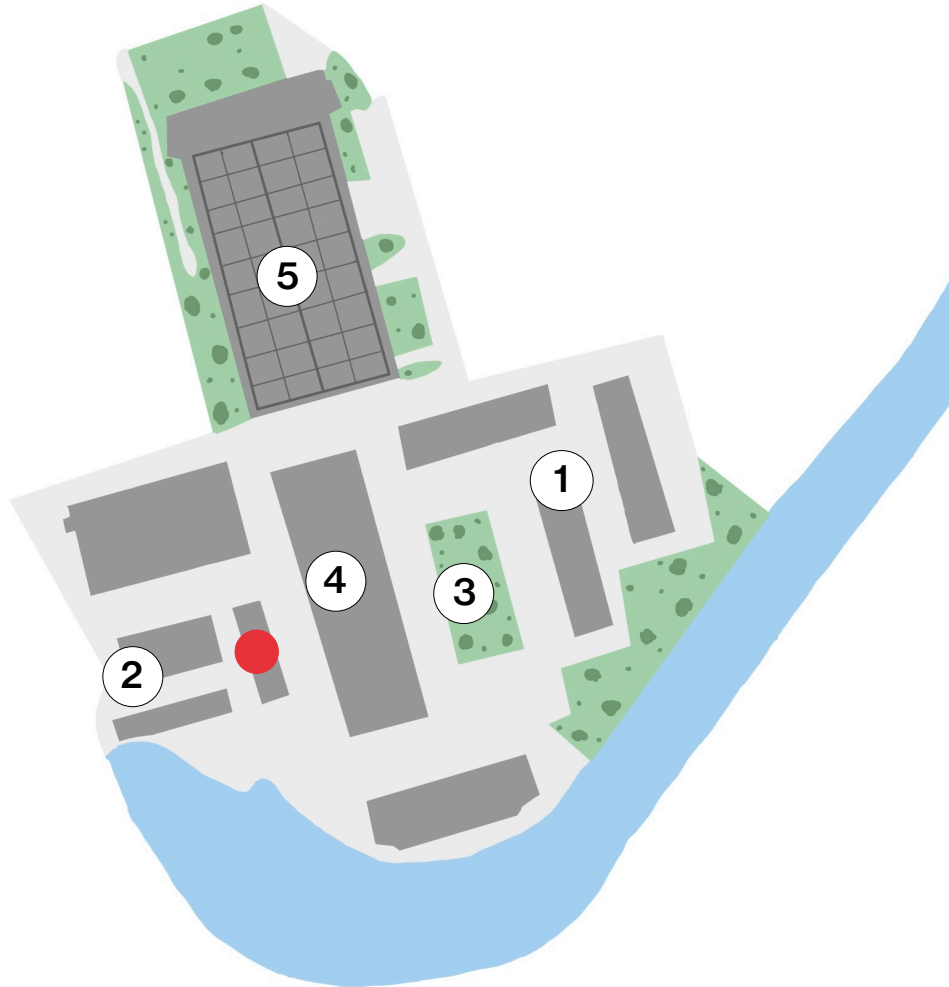


- **Beträchtlicher Ausbau der PV-Leistung (Vergangenheit und Zukunft)**



**Wirtschaftlich sinnvolle  
Erzeugung nachhaltiger  
Energie**

# Nachhaltigkeit auf dem Kunzareal



1. Minergie-Gebäude
2. Holzbauten
3. Quartiertreffpunkt
4. Erhalt historischer Bausubstanz
5. Energieproduktion

Weitere Nachhaltigkeitsaspekte auf dem Areal:

- Einheimische Bepflanzung
- Mobilitätskonzept
- Breites Publikum durch Mischnutzung
- Fernwärme

# Zielsetzungen

## Ausblick und nächste Schritte

### Nachhaltigkeitsziele 2022

E



**Versechsfachung der Anlageleistung von HIAG Solar, dem Joint Venture mit dem Technologiepartner aventron, von 1 MWp im Jahr 2021 auf 6 MWp im Jahr 2024**



#### **Reduktion der Treibhausgasemissionen:**

- a) Die Scope-1-Emissionen des Bestandsportfolios werden auf Basis der Werte 2021 bis zum Jahr 2035 pro  $m^2_{EBF}$  um 85% reduziert.
- b) Die Scope-1- und 2-Emissionen des Bestandsportfolios werden auf Basis der Werte 2021 bis zum Jahr 2035 pro  $m^2_{EBF}$  um 65% reduziert.
- c) Bis 2050 sind die Scope-1- und 2-Emissionen des Bestandsportfolios netto 0 kg/  $m^2_{EBF}$ .

S



**Durchführung periodischer quantitativer Mitarbeiterzufriedenheitsumfragen ab dem Jahr 2023.**



**Durchführung periodischer quantitativer Kundenzufriedenheitsumfragen ab dem Jahr 2023.**

G

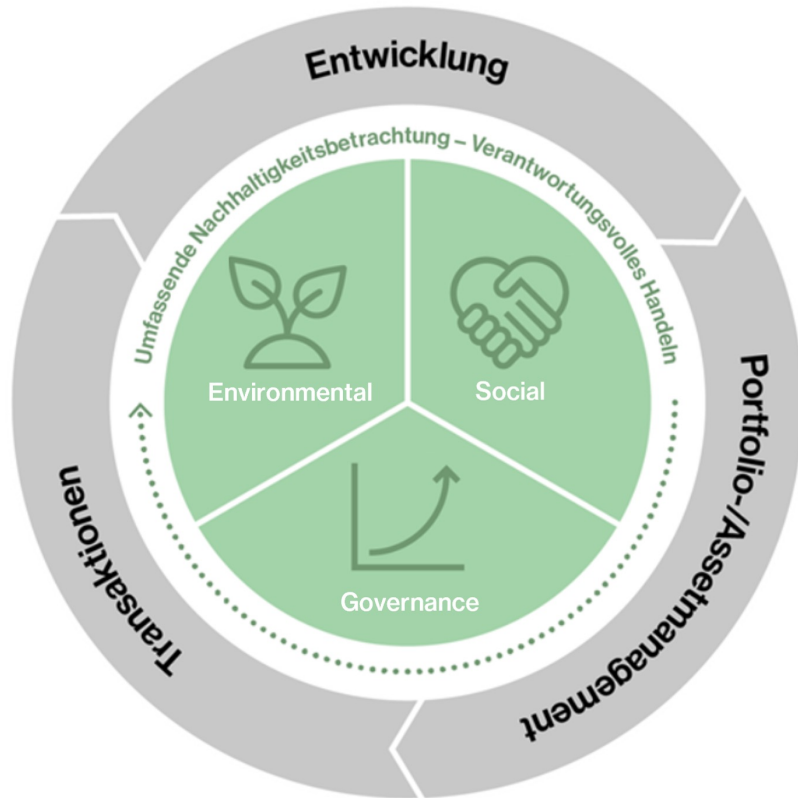


**Freiwillige Annäherung an die Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) bis 2024.**



**Ausarbeitung eines Konzepts für eine nachhaltige Liegenschaftsbewirtschaftung bis 2024.**

# Zusammenfassung



## Verankerung der Nachhaltigkeit im Tagesgeschäft



Aufbau abgeschlossen



Systematische Integration

**HIAG**

**Herzlichen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit.**

hiag.com

**Büro Basel**

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

**Büro Zürich**

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

**Büro Genf**

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

contact

**Andreas Kalberer**

T +41 61 606 55 34

[andreas.kalberer@hiag.com](mailto:andreas.kalberer@hiag.com)

[LinkedIn](#)

**HIAG**

# kesselhaus Bauprojekt

# & Vermarktung

Béatrice Gollong

Leiterin Portfolio & Transaktionen

Michael Kania

Baumanagement

26.09.2023



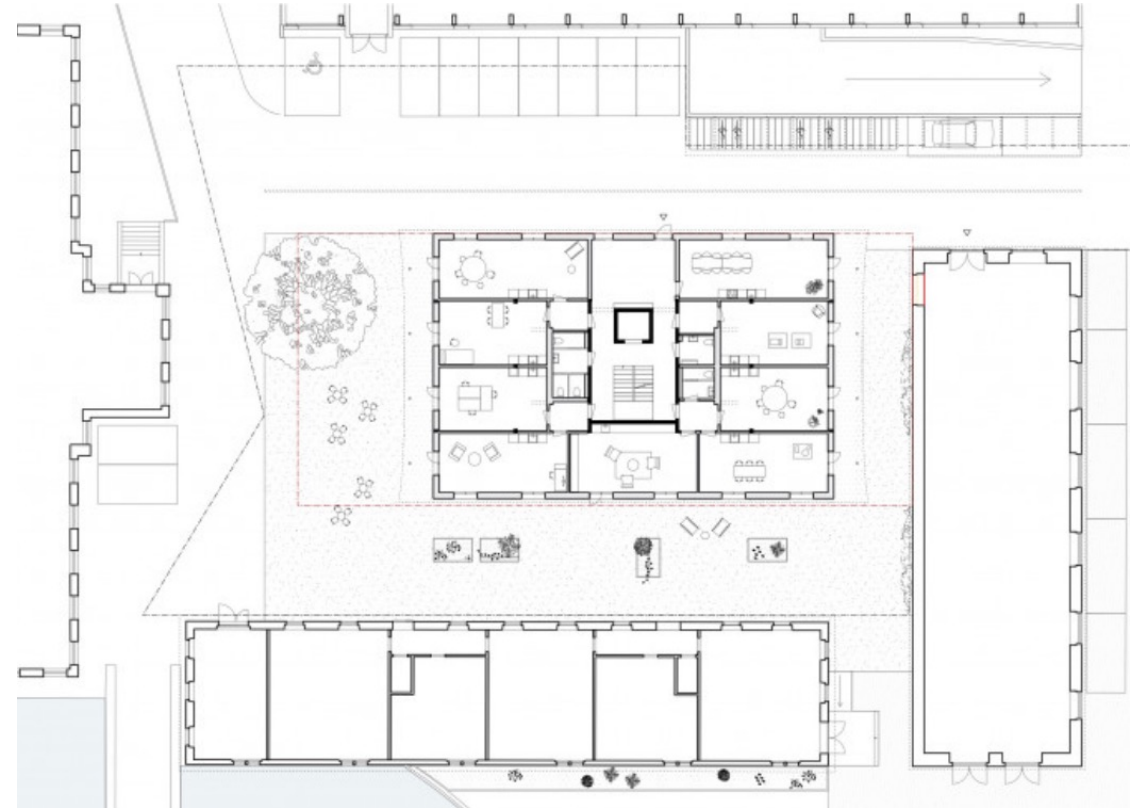
# Agenda

- 1 kessel haus Bauprojekt
- 2 Breitgefächerte Vermarktung
- 3 Beispiel: Vermarktungsstrategie kessel haus



# Bauprojekt kessel haus

- Baurechtliche Rahmenbedingungen werden im Gestaltungsplan geregelt
- Partizipativer Prozess zur Klärung der Bedürfnisse des Quartiers
- Gesamtleistungs-Studienauftrag mit 3 Teams (jeweils Architektur und Holzbauunternehmen)
- Einbezug der Gemeinde Windisch sowie der kantonalen Denkmalpflege in die Jury
- Auswahl der Teams Harry Gugger Studio zusammen mit Erne Holzbau
- Erdgeschoss mit 8 Ateliers; darüber 4 Geschosse mit 6 2.5 Zimmer Wohnungen



# Bauprojekt kessel haus

- Holz-Hybrid Bau mit Unterkellerung
- Fassadenverkleidung aus farbigem Welleternit; textiler Sonnenschutz
- Holzbeton-Verbund Rippendecken
- Freiraum mit öffentlichem Charakter
- Gemeinschaftsraum im Erdgeschoss zur Nutzung durch die Ateliers sowie das Quartier
- Keine eigene Tiefgarag
- GEAK Zertifizierung
- Bauzeit September 2022 – Januar 2024



# Breitgefächerte Vermarktung

## Varianten der Vermarktung bei HIAG

### Wiedervermietung Bestand

#### Gebäude mit Leerstand

Aufgrund Auszug Mieter, Neupositionierung Liegenschaft und 100% Wiedervermietung an zwei Retailer.



Vermietbare Fläche  
Ca. 5'500 m<sup>2</sup>  
Mieter: Migros und  
Smyths  
Mietdauer: > 10 Jahre

### Nutzersuche "Built-to-suit"

#### Gezielte Nutzersuche für Areal-/Projektentwicklung

Gezielte Nutzersuche zur Entwicklung massgeschneiderter Gebäude mit langfristigen Mietverträgen.



Areal: 7.3 Hektar  
Mögliche Nutzfläche:  
ca. 75'000 m<sup>2</sup>

### Mieter Bewilligtes Projekt

#### Gezielte Mietersuche für baubewilligtes Projekt

Erstellung des Gebäudes ist baubewilligt. Aktive Mietersuche für die Mietflächen, welche erstellt werden, um eine «Multi-Tenant» Vollvermietung bei Fertigstellung zu erreichen.



Vermietbare Fläche:  
ca. 14'000 m<sup>2</sup>  
Nutzung: Gewerbe  
und Lager

### Vermarktung Wohnen

#### Erstvermietung Mietwohnungen Verkauf Stockwerkeigentum

Vermarktung von Mietwohnungen und Stockwerkeigentum im Rahmen der Arealentwicklung



im Bau  
100%  
Mietwohnungen  
vermietet  
55% STWE verkauft

# Vermarktungsstrategie kessel haus

## Projekt / Zielgruppen

Mitten im Herzen des Kunzareals in Windisch entstehen:

- 24x 2.5-Zimmerwohnungen zwischen 51 m<sup>2</sup> und 56 m<sup>2</sup>
- 8x Ateliers zwischen 28 m<sup>2</sup> und 35 m<sup>2</sup>
- Kompakte und attraktive Wohnungen mit teils grossen Aussenflächen
- Geplanter Bezug: Anfang 2024

Zielgruppen Wohnungen:

- Junge Singles ohne Kinder
- Paare jeden Alters

Zielgruppen Ateliers:

- Hobby und Kurse

2.5 Zimmer-  
Wohnung  
Singles und  
Paare



Atelier  
Hobby und Kurse



# Vermarktungsstrategie Kesselhaus

## Vorgehen Zusammenarbeit Makler

- Analyse des Projekts (Stärken/Chancen)
- Ausschreibung des Vermarktungsmandats
  - im Fall Kesselhaus → **regionale Makler** (ausgewählter Partner: Markstein AG)

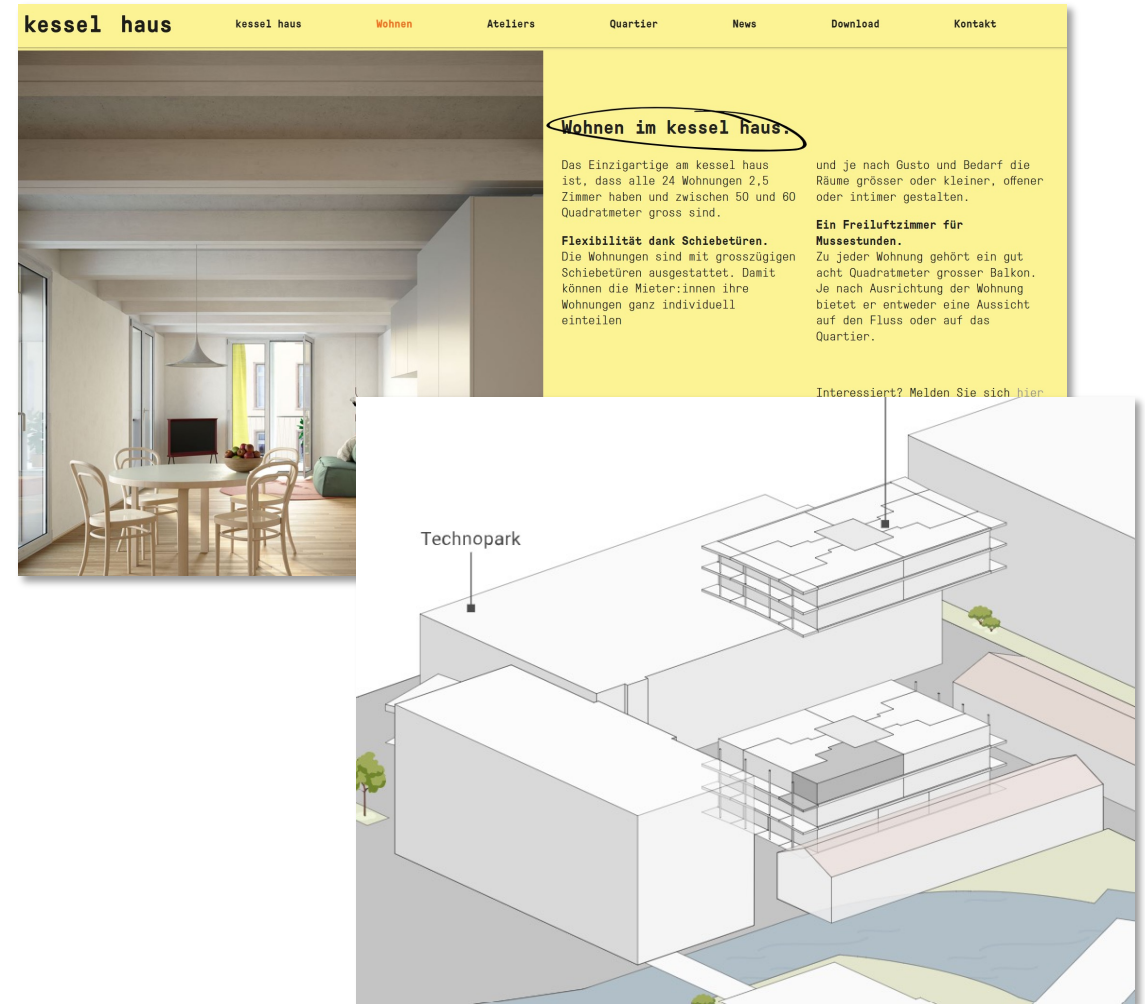
## Inhalt der Ausschreibung und Bewertungskriterien:

- Kurzanalyse (Wohnungsmix, Grundrisse, Projekt)
- Leistungsumfang (Massnahmen, Vorgehen, u.a)
- Zielgruppendefinition
- Mietpreisgestaltung unter Berücksichtigung der aktuellen Marktsituation
- Erfolgsbasiertes Honorar

# Vermarktungsstrategie kessel haus

## Erfolgte und geplante Vermarktungsmassnahmen

- Neues «Look & Feel» der bestehenden Website (Isometrie, Design, u.a.)
- Auffrischen der Grundrisse
- Implementierung Emonitor (Online-Bewerbungsprozess)
- Staging Musterwohnung
- Online-Inserate auf Internet-Portalen
- Top Listings im Internet
- Printmedien (Aargauer Zeitung)
- Plakatkampagne Bahnhöfe
- VIP-Phase für bereits registrierte Interessenten (> 100) auf Projektwebsite



**HIAG**

**Herzlichen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit.**

hiag.com

**Büro Basel**

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

**Büro Zürich**

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

**Büro Genf**

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

contact

**Béatrice Gollong**

T +41 79 352 47 40

[beatrice.gollong@hiag.com](mailto:beatrice.gollong@hiag.com)

[LinkedIn](#)

**Michael Kania**

T +41 79 917 08 18

[michael.kania@hiag.com](mailto:michael.kania@hiag.com)

**HIAG**

# Financing- strategy

Stefan Hilber  
CFO

26.09.2023





# Agenda

- 1 Key Figures HY 2023**
- 2 Balance Sheet Structure**
- 3 Funding Sources**
- 4 Green and Sustainable Financing**
- 5 Summary financing strategy**

# Key Highlights HY 2023

## Business model is key advantage in higher interest rate environment



Net income excl. revaluations almost doubled to CHFm 27.4 compared to previous half-year



Further reduction of vacancy rate from 6.4% to 5.4%

Increased collected property income by 8.7% to CHFm 35.3



Good progress in site developments largely offsets negative revaluation trend



Successful transaction business and sale of condominiums lead to significant profit contribution



Establishment of a CHFm 500 committed credit line with a duration of 5 yrs

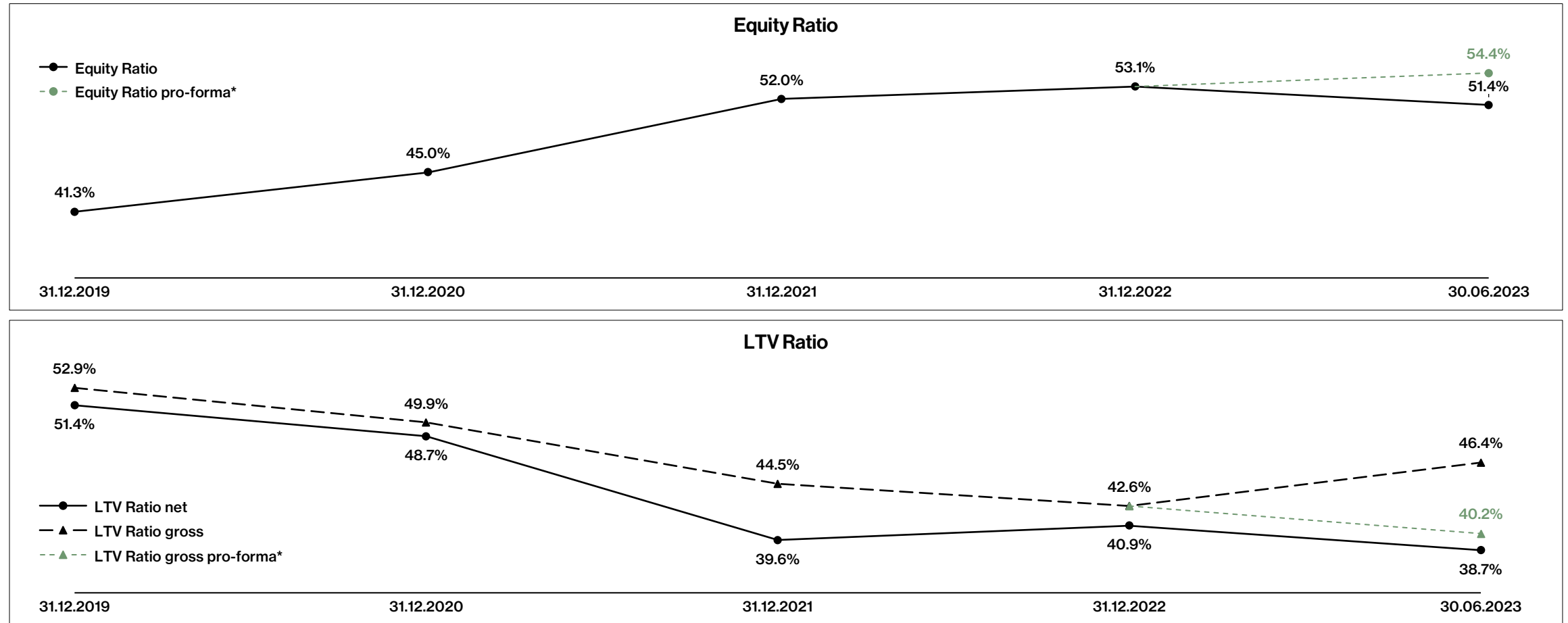


Establishment of sustainability-linked revolving credit facility & Green Financing Framework

# Capital structure

## Strong balance sheet as foundation for further growth

### Equity Ratio / LTV Ratio (gross and net) in %



\*Considering the repayment of the already refinanced bond on 4.7.2023

# Financial liabilities

## Situation before sustainability-linked revolving credit facility

### Average interest rate, duration and financial liabilities

30 Jun 2023 (Itm) / 31 Dec 2022

Average interest rate

**1.3%**

+0.3%p

**1.0%**

30 Jun 2023 / 31 Dec 2022

Duration in Years

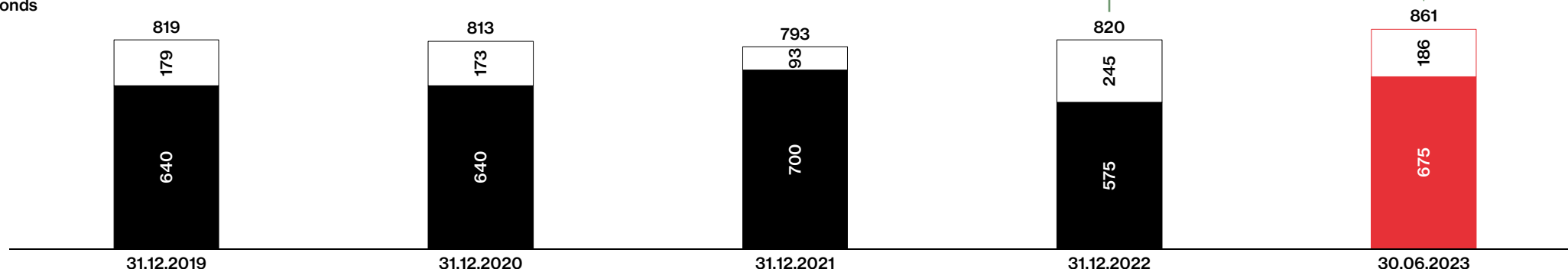
**2.9 yrs.**

+0.1 yrs.

**2.8 yrs.**

### Financial liabilities (in CHFm)

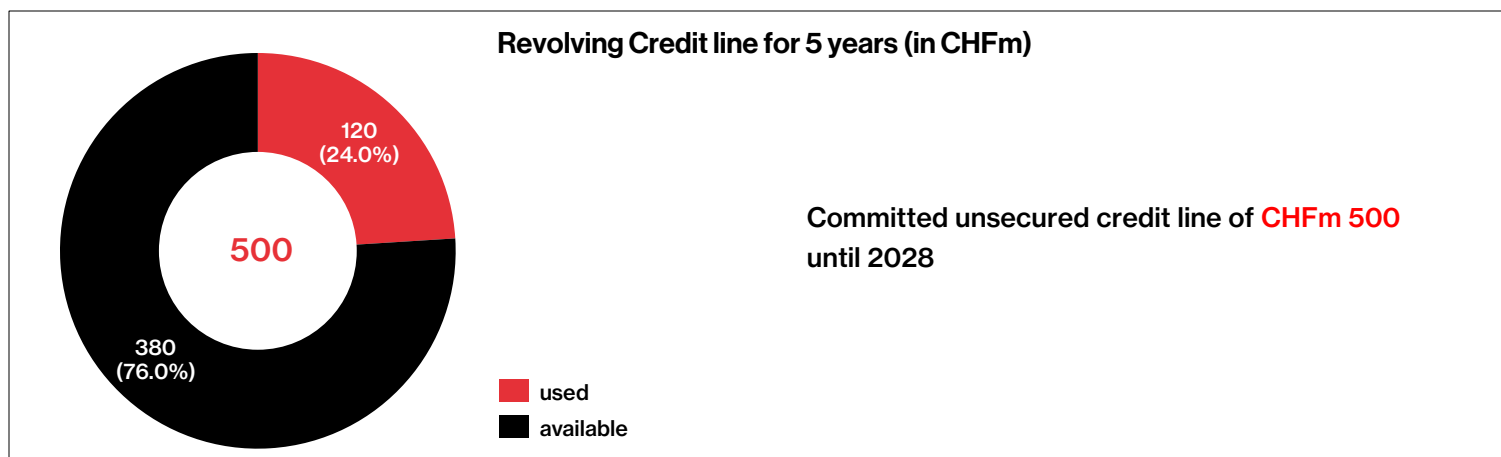
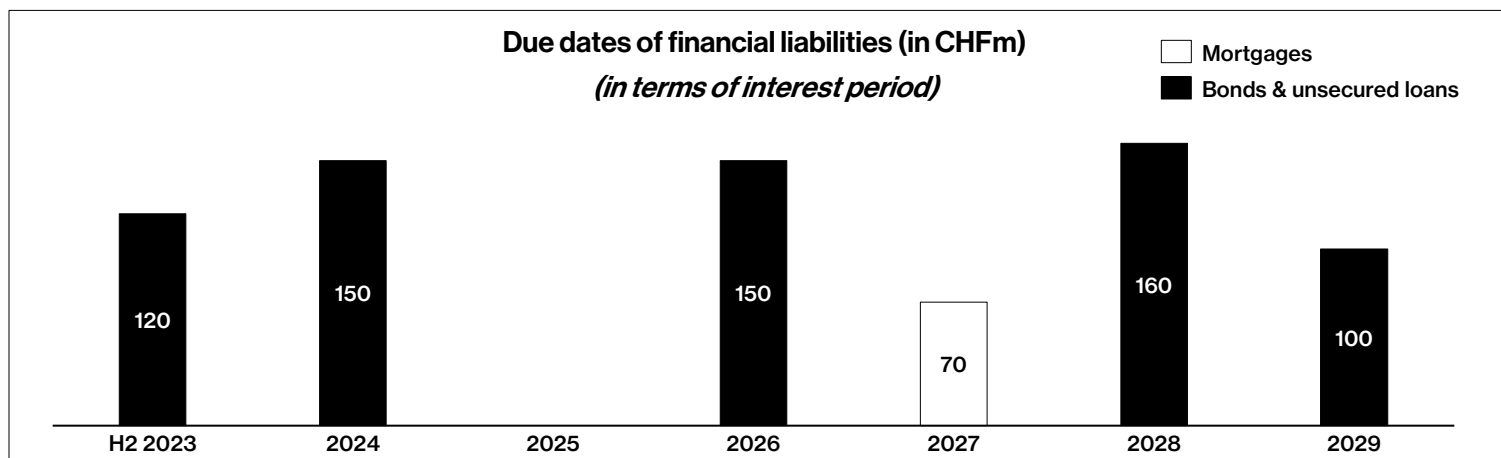
□ Mortgages  
■ Bonds



# Financial liabilities

## Sustainability-linked revolving credit facility

### Due dates of financial liabilities and credit line – as at 25 August 2023



### Comments

#### Key Facts:

- Committed volume of CHFm 500
- 2x increase options of total max. CHFm 200
- Sustainability-linked
- Unsecured
- Max. 10% mortgages possible
- Duration 5 years

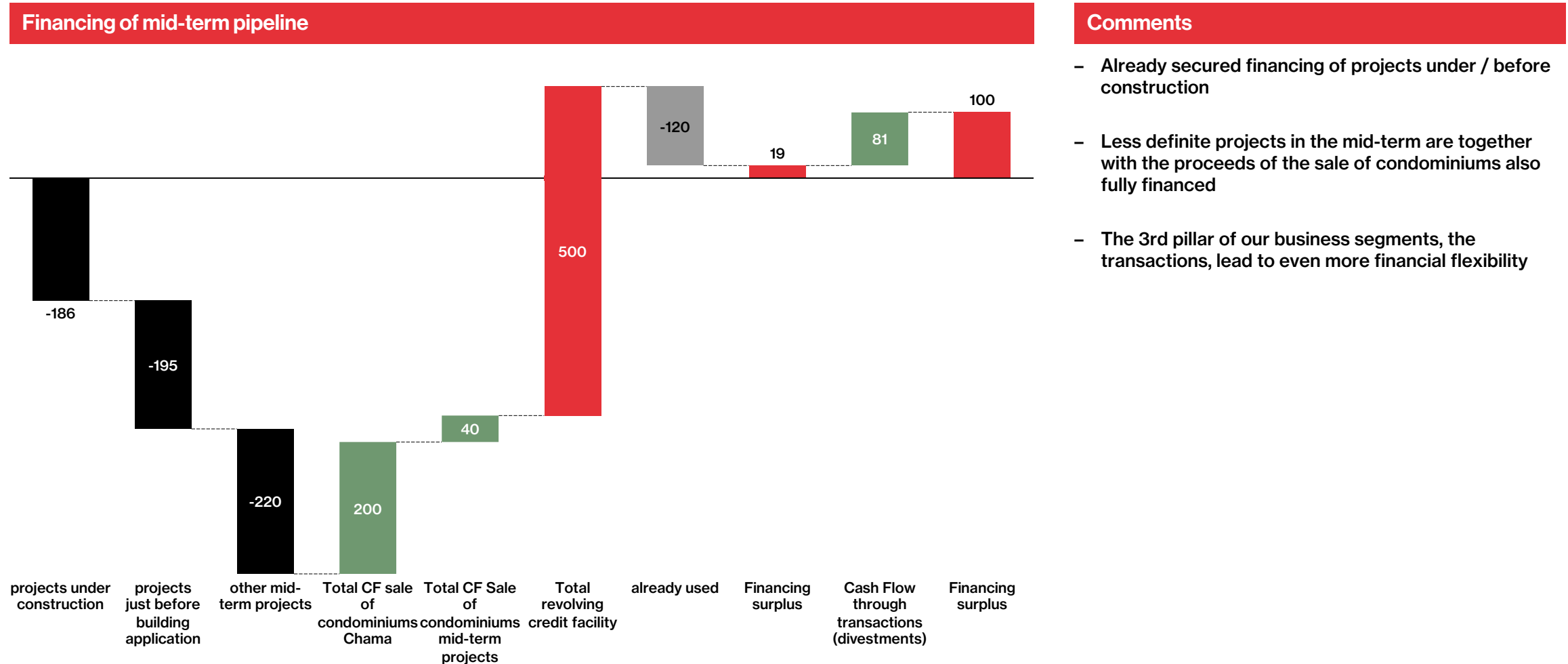
#### Key Rational:

- Financing security for short and mid-term projects
- Possibility of refinance maturing bond in 2024 through syndicated credit line
- Reduction of complexity
- Release of real estate pledge

→ Average interest rate increased from 1.3% to 1.7% and average duration stable at 2.9 years

# Strong pipeline asks for investments

## Planned investments due to pipeline and financing thereof

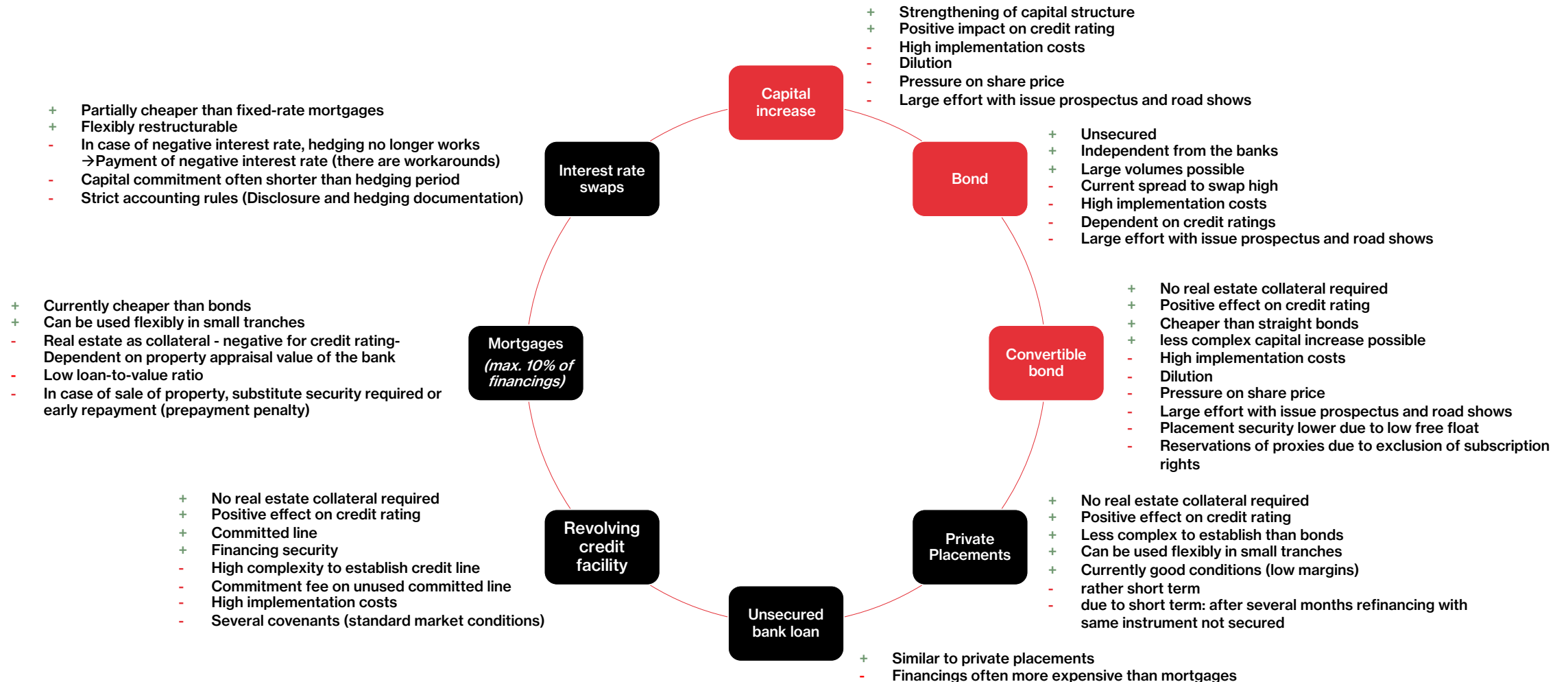


### Comments

- Already secured financing of projects under / before construction
- Less definite projects in the mid-term are together with the proceeds of the sale of condominiums also fully financed
- The 3rd pillar of our business segments, the transactions, lead to even more financial flexibility

# Funding sources

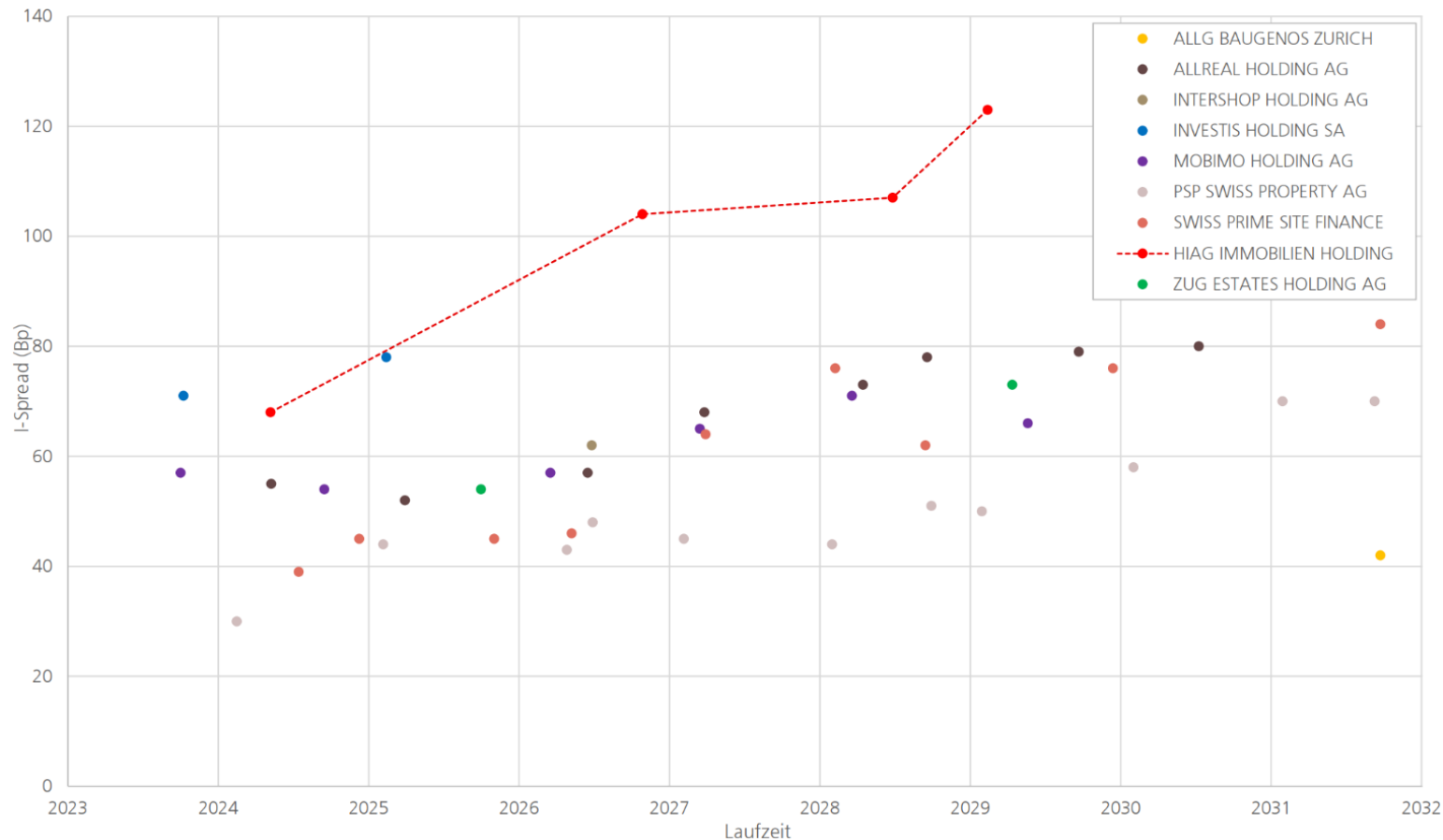
## Extract of possible financial instruments



# Funding sources

## Bond spreads

### Peer comparison



Quelle: UBS Investment Bank, Bloomberg 08.09.2023

### Comments

- Despite comparable rating significant higher bond spreads to peers
- Discount to NAV on share price and high bond spreads reflect several uncertainties of investor basis
- There is no single answer to improve situation
- With the establishment of the sustainability-linked revolving credit facility we could significantly reduce the share of mortgages of the total financings and obtain mid-term financing security
- Together with more transparency on the project pipeline our goal is an improvement of our credit rating



# Sustainable financing instruments



## Sustainability-linked revolving credit facility

interest rate increases if annual Sustainability Performance Targets are not achieved

ESG

annually, for the attention of the syndicate members

Sustainability Linked Loan Principles (LMA)



instrument

idea

focus

reporting

standard

external review of the framework



## Condition for issuing green bonds and loans Green Financing Framework

Financing proceeds must be backed by green assets

Environment

annually, public

Green Bond Principles (ICMA), Green Loan Principles (LMA)



# Summary financing strategy

Topic	Goal	Actions
Credit rating	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Improvement of credit rating from BBB- to BBB or BBB+</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revolving credit facility to decrease mortgages and to improve financing security</li> <li>- Mortgages max. 10% of total financings</li> <li>- LTV-Target of max. ~45% und equity-ratio of min ~50%</li> <li>- Expanding of yielding portfolio with ongoing rental income</li> <li>- Expanding of portion of residential rental income</li> <li>- Walk the Talk</li> </ul>
Financing security	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financing security for upcoming projects even without necessarily having to sell higher volumes of real estate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sustainability-linked revolving credit facility with a volume of CHFm 500 and 2x increase options of total max. CHFm 200</li> <li>- Use of different financing instruments to ensure market visibility</li> </ul>
Funding sources	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Preservation of the greatest possible financial flexibility</li> <li>- Always focus on credit rating</li> <li>- Lower margins / spreads</li> <li>- Green financing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sustainability-linked revolving credit facility</li> <li>- Mortgages max. 10% of total financings</li> <li>- Refinancing of maturing bond 2024 with new bond or revolving credit facility, dependent on bond spreads</li> <li>- Private Placements – currently attractive conditions with short term maturities</li> <li>- Green Financing Framework established / sustainability-linked revolving credit facility</li> <li>- Despite growth path: capital increase according business plan not necessary in the next 3-4 years</li> </ul>
Hedging	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Balanced maturity profile</li> <li>- No cluster risks</li> <li>- Good restructuring ability</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Possible use of interest rate swaps incl. forward starting swaps</li> <li>- No unusual large maturity in one year</li> <li>- In current interest rate situation - financing through revolving credit facility with short term maturities for the foreseeable future</li> </ul>

**HIAG**

**Thank you!**

hiag.com

**Büro Basel**

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

**Büro Zürich**

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

**Büro Genf**

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

**contact**

**Stefan Hilber**

T +41 61 606 55 20

[stefan.hilber@hiag.com](mailto:stefan.hilber@hiag.com)

[LinkedIn](#)

HIAG

# Entwicklungs- strategie

Michele Muccioli  
Leiter Entwicklung & Realisation

26.09.2023



# Agenda

- 1 Arealentwicklung bei HIAG
- 2 Entwicklungsrisiken
- 3 Risikomanagement
- 4 Bewertung von Projektentwicklungsrisiken

# Arealentwicklung

## Was ist Arealentwicklung? Areal- vs. Projektentwicklung

### Arealentwicklung:

- Zusammenhängende Areale, mit städtebaulichem Kontext
- Transformation von «single-tenant» zu «Multi-Nutzung»
- Erkennen von Chancen für einen spezifischen Standort und Generieren von Mehrwerten
- Fokus nicht nur auf Projekte, sondern auch Optimierung von Arealinfrastruktur und Erreichbarkeit
- Politische Dimension (Arbeitsplätze, Steuern, Dichte, etc.)
- Management von Anspruchsgruppen

### Projektentwicklung:

- «Realisieren» der in der Arealentwicklung identifizierten Mehrwerte
  - Baurechtliche Rahmenbedingungen
  - Optimierung innerhalb der bestehenden Leitplanken
- **Durch eine aktive Gestaltung des Entwicklungsprozesses wird die Attraktivität der Standorte gesteigert und die Rentabilität langfristig gesichert**



# Spektrum Areal- und Projektentwicklung HIAG

## Exemplarische Beispiele

### Wydeneck Dornach

- Masterplan seit Oktober 2019 genehmigt (behördenverbindlich)
- Abschluss Teilzonenplanrevision, ca. 2024/25
- Realisierung S-Bahnhaltestelle durch SBB/BAV bis ca. 2028/29
- Autobahnzubringer in Planung (interkantonales Projekt)
- Rund 750 MWHG und bis zu 35'000 m<sup>2</sup> Gewerbe- und Retailfläche



135'200 m<sup>2</sup> Areal-GSF, ca. 105'000 m<sup>2</sup> Nutzfläche HNF  
Zentrumszone

### Campus Reichhold Hausen/Lupfig

- Gestaltungsplan seit Oktober 2022 rechtskräftig
- Industrie- und Gewerbeentwicklung setzt die Anbindung von künftigen Nutzern/Mieter voraus – bspw. Saviva, OC Oerlikon
- Realisierung Erschliessung und Infrastruktur ab Ende 2023
- Multifunktionale Gewerbehallen für rund 650 Mitarbeitende



64'200 m<sup>2</sup> Areal-GSF, rund 41'300 m<sup>2</sup> Nutzfläche HNF  
Industriezone

### Freihofstrasse 23 Zürich-Altstetten

- Bauprojekt auf der Basis der aktuell gültigen Rechtsordnung
- Rechtskraft Baubewilligung, Q1/23
- MV für Retailfläche unterzeichnet
- 149 MWHG und 2'100 m<sup>2</sup> Gewerbe- und Retailfläche
- Baubeginn 08.2023, Bezug 03.2026



7'800 m<sup>2</sup> GSF, rund 12'900 m<sup>2</sup> Nutzfläche HNF  
Wohn-Gewerbezone

### Kessel haus Kunzareal Windisch

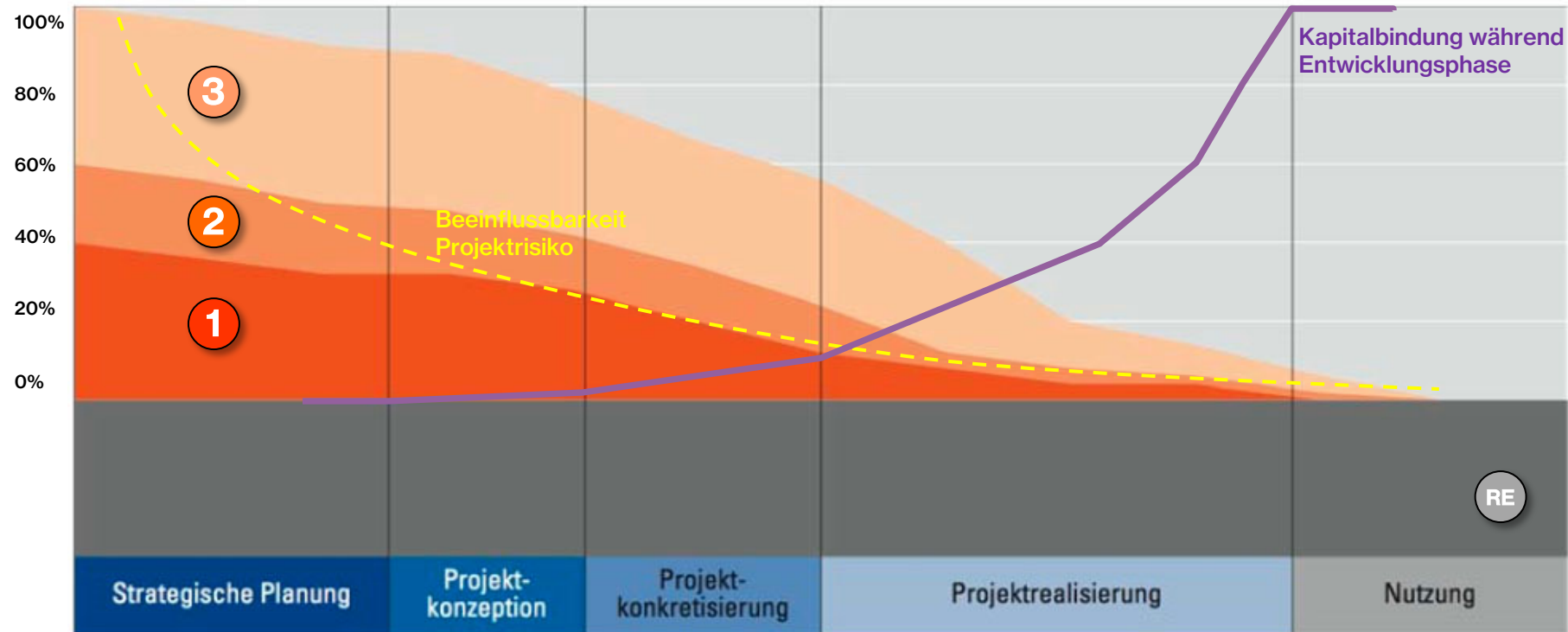
- Bauprojekt auf der Basis der aktuell gültigen Rechtsordnung
- Rechtskraft Baubewilligung, Q2/22
- 24 MWHG und 300 m<sup>2</sup> Gewerbefläche
- Bezug anfangs 2024
- Vermarktungsstart im Q2/23



1'500 m<sup>2</sup> GSF, 1'600 m<sup>2</sup> Nutzfläche HNF  
Gestaltungsplan

# Entwicklungsrisiken

## Aktive und laufende Optimierung des Risikoprofils



Quelle: Wüest Partner

Öffentlichkeitsarbeit und Projektvermarktung

RE Immobilienrisiko  
 1 Planung/Genehmigung  
 2 Herstellung/Kosten  
 3 Vermietung/Verkauf  
 Durchschnittliche Gewichtung:      40%                      20%                      40%



# Risikomanagement

## Aktive und laufende Optimierung des Risikoprofils

1

### Planungs- und Bewilligungsrisiko

#### Ausgangslage:

- Rechtskräftige Zonenordnung / Sondernutzungsplan
- Innerhalb der Planungs- und Genehmigungsphase fallen ca. 6-8% des Capex-Bedarfs an

#### Herausforderung:

- Effiziente, sorgfältige und ressourcenschonende Planung
- Baubewilligung erwirken
- Maximale Flexibilität für Projektfortführung sichern

#### Risikomanagement HIAG:

- Sorgfältige Evaluation des Planer-Teams sowie akkurate Planung vorantreiben
- Präsenz vor Ort
- Partizipative Prozesse / Infoveranstaltungen
- Zwischennutzungen

→ **Kernprozess: mittels intensiver, gezielter Steuerung des Planungsprozesses Rechtssicherheit erwirken**

### Campus Reichhold, Hausen/Lupfig



Erstklassig erschlossener Innovationsstandort

# Risikomanagement

## Aktive und laufende Optimierung des Risikoprofils

1

### EXKURS: Zonenplanrevision / Sondernutzungspläne

#### Ausgangslage:

- Entwicklung fokussiert sich auf künftige Zonenordnung oder Sondernutzungsplan
- Innerhalb dieser vorgelagerten Planungs- und Genehmigungsphase fallen rund 1-2% des Capex-Bedarfs an

#### Herausforderung:

- Politische Dimension
- Schlanke, phasengerechte Planung
- Rechtskraft Teilzonenplan/Sondernutzungsplan erwirken

#### Risikomanagement HIAG:

- Präsenz vor Ort
- Partizipative Prozesse / Infoveranstaltungen
- Aktivierung und Forcierung der Zwischennutzung

→ Kernprozess: mittels intensiver, gezielter Steuerung der Entscheidungsgremien (Kanton/Gemeinde) Rechtssicherheit erwirken

### Wydeneck Dornach



Das Wydeneck-Quartier wird über eine S-Bahnhaltestelle verfügen

# Risikomanagement

## Aktive und laufende Optimierung des Risikoprofils

2

### Kosten- und Realisierungsrisiko

#### Ausgangslage:

- Konkrete Projektidee liegt vor
- Innerhalb der Ausschreibungs- und Realisierungsphase fallen ca. 90-95% des Capex-Bedarfs an

#### Herausforderung:

- Technische Dimension, viele Stakeholder
- Langfristige Optionen und Life-Cycle-Costing implementieren
- Ressourcenschonende und effektive Ausführung

#### Risikomanagement HIAG:

- Digitalisierte Planungs- und Bauprozesse
- Frühzeitige Integration von Ausführungsknowhow
- Kollaborative und transparente Ausschreibungsphase und Vertragsmodelle

→ **Kernprozess: straffe Steuerung der ausführenden Unternehmen und konsequente Qualitätssicherung am Bau. Qualifizierte Incentives für Schlüsselunternehmen**

### Freihofstrasse, Zürich-Altstetten



# Risikomanagement

## Aktive und laufende Optimierung des Risikoprofils

3

### Vermarktungsrisiko

#### Ausgangslage:

- Projektidee/Produktdefinition in Erarbeitung ODER Bauprojekt in Realisation
- 0.3-0.5% des Capex-Bedarfs

#### Herausforderung:

- Langfristige Trends berücksichtigen, keine nutzerspezifischen Projekte (Multifunktionalität)
- USP und Mehrwerte schaffen
- Auf das Zielpublikum orientierte Vermarktung

#### Risikomanagement HIAG:

- Integrale Projektentwicklung HIAG
- Multidimensionale Nachhaltigkeit, ökologisch – Community Building – ökonomisch
- Resiliente Produkte / Projektentwicklungen mit Alleinstellungsmerkmalen

→ **Kernprozess: fachübergreifende und sorgfältige Projektdefinition („über den Tellerrand denken“). Laufende Optimierung des Projekt-Businesscase‘**

### Kesselhaus Kunzareal, Windisch



Effizienz und Effektivität dank modularer Bauweise

# Bewertung von Projektentwicklungsrisiken

## Risikoadjustierte Kostenzuschläge als „Stossdämpfer“

Perioden | Reale Cashflows

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	01.07.2023 - 31.12.2023	01.01.2024 - 31.12.2024	01.01.2025 - 31.12.2025	01.01.2026 - 31.12.2026	01.01.2027 - 31.12.2027	01.01.2028 - 31.12.2028	01.01.2029 - 31.12.2029	01.01.2030 - 31.12.2030	01.01.2031 - 31.12.2031	01.01.2032 - 31.12.2032
<b>Erträge</b>										
Soll-Mieterträge	0	0	0	4'275'259	5'700'345	5'700'345	5'700'345	5'700'345	5'700'345	5'700'345
Leerstand	0	0	0	101'668	135'558	135'558	135'558	135'558	135'558	135'558
Ertragsausfälle	0	0	0	930'000	725'000	0	0	0	0	0
Anfangsleerstand	0	0	0	930'000	725'000	0	0	0	0	0
Weitere Erträge	6'168'573	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Getätigte Investitionen	6'168'573	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Bruttoertrag (Ist)</b>	<b>6'168'573</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3'243'591</b>	<b>4'839'787</b>	<b>5'564'787</b>	<b>5'564'787</b>	<b>5'564'787</b>	<b>5'564'787</b>	<b>5'564'787</b>
<b>Kosten</b>										
Betriebskosten	0	0	0	210'000	295'000	295'000	295'000	295'000	295'000	295'000
%				4.91%	5.18%	5.18%	5.18%	5.18%	5.18%	5.18%
Versicherung	0	0	0	35'000	45'000	45'000	45'000	45'000	45'000	45'000
Verwaltung	0	0	0	145'000	210'000	210'000	210'000	210'000	210'000	210'000
Übrige Aufwendungen	0	0	0	15'000	20'000	20'000	20'000	20'000	20'000	20'000
Liegenschaftssteuern	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versorgung	0	0	0	15'000	20'000	20'000	20'000	20'000	20'000	20'000
Instandhaltung	0	0	0	85'000	120'000	120'000	120'000	120'000	120'000	120'000
%				1.99%	2.11%	2.11%	2.11%	2.11%	2.11%	2.11%
Instandhaltung	0	0	0	85'000	120'000	120'000	120'000	120'000	120'000	120'000
Instandsetzung	0	0	0	105'000	0	0	0	0	0	0
%				2.46%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Instandsetzungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Instandsetzung Mieterau...	0	0	0	105'000	0	0	0	0	0	0
Mieterausbauten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Projektrisiko/-gewinn	486'000	4'085'000	3'891'000	1'265'000	0	0	0	0	0	0
Erstellungskosten	10'715'573	38'191'000	36'372'000	11'821'000	0	0	0	0	0	0
Weitere Kosten	50'000	1'677'500	0	0	0	0	0	0	0	0
Altlasten	50'000	1'677'500	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Kosten</b>	<b>11'251'573</b>	<b>43'953'500</b>	<b>40'263'000</b>	<b>13'486'000</b>	<b>415'000</b>	<b>415'000</b>	<b>415'000</b>	<b>415'000</b>	<b>415'000</b>	<b>415'000</b>
<b>Total Nettoertrag</b>	<b>-5'083'000</b>	<b>-43'953'500</b>	<b>-40'263'000</b>	<b>-10'242'409</b>	<b>4'424'787</b>	<b>5'149'787</b>	<b>5'149'787</b>	<b>5'149'787</b>	<b>5'149'787</b>	<b>5'149'787</b>

– Immobilienrisiken (exogene Einflüsse) wie Konjunktur, Inflation und Zinsniveau werden im Diskontierungssatz abgebildet

– Projektentwicklungsrisiken (endogene Einflüsse) werden mittels Risikozuschlägen berücksichtigt:

- 3 Vermarktungsrisiko: konservative MZ-Einschätzung zzgl. Anfangsleerstand und erhöhte Betriebskosten (i.d.R. Jahr 1 bis 3)
- 2 Kostenrisiko: Risikoadjustierte Kostenkalkulation für Bau und Altlasten
- 1 „On top“, Bewilligungsrisiko und Unvorhergesehenes (ca. 6% bis 20% v. Capex)

Btw.: In der Praxis wird auch der Diskontierungssatz auf das Projekt adjustiert

→ Abbau der Projektentwicklungskosten (und entsprechende Aufwertung) erfolgt nur bei realem Projektfortschritt und erreichter Risikominderung

# Operatives Risikomanagement

## Zusammenfassung

- Sämtliche Risikopositionen (Planung/Kosten/Vermarktung) werden durch das interne Expertenteam aktiv gemanagt
  - Aufgrund der integralen Vorgehensweise und Projektorganisation («über den Tellerrand denken») können Projektrisiken frühzeitig identifiziert werden
- Zusätzliche Controlling-Layer:
- Strategiediskussion und konkrete Projektanträge an Investitionskomitee
  - 2x p.a. Aktualisierung Businesspläne, Review durch Leiter Entwicklung/Realisation und CEO
  - Projektleitung als Tandem (Asset und Development)
  - Real Estate Controlling, laufend
  - Externe Bewerter
- Projektentwicklungsrisiken werden laufend analysiert, quantifiziert und in der Fair-Value-Bewertung implementiert
  - Projektaufwertungen erfolgen nur bei Erreichung von Projektmeilensteine bzw. nach Reduktion von Entwicklungsrisiken



**HIAG**

**Herzlichen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit.**

hiag.com

**Büro Basel**

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

**Büro Zürich**

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

**Büro Genf**

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

contact

**Michele Muccioli**

T +41 78 661 10 68

[michele.muccioli@hiag.com](mailto:michele.muccioli@hiag.com)

[LinkedIn](#)