

HIAG

Capital Market Day

**Herzlich
willkommen**

24. September 2026

**CMD
2026**

HIAG

Herzlich willkommen im «Campus Reichhold»

Michele Muccioli
Leiter Entwicklung & Realisation
Mitglied der Geschäftsleitung

Severin Eng
Leiter Vermarktung

Raphael Schibli
Asset Manager

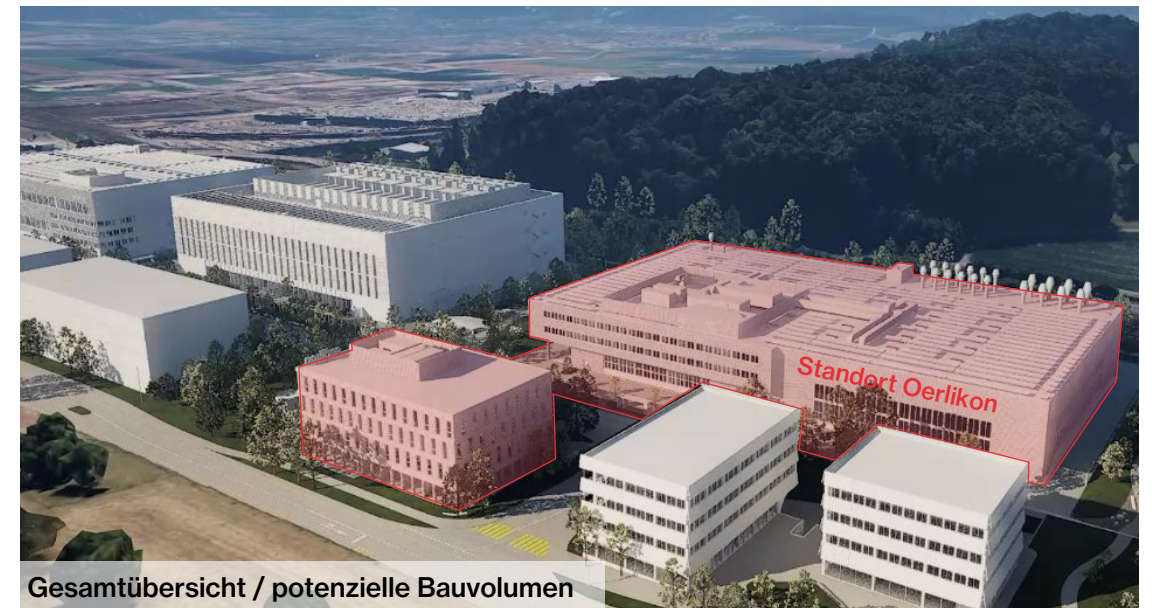
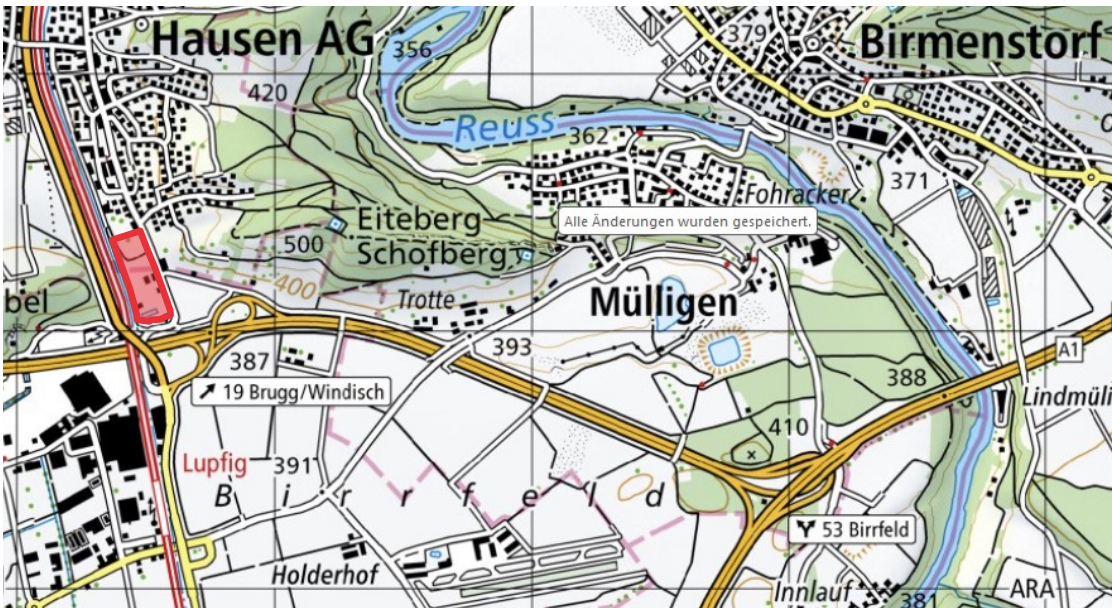


Vorstellung Campus Reichhold

Arealentwicklung als Grundlage für langfristige Wertschöpfung

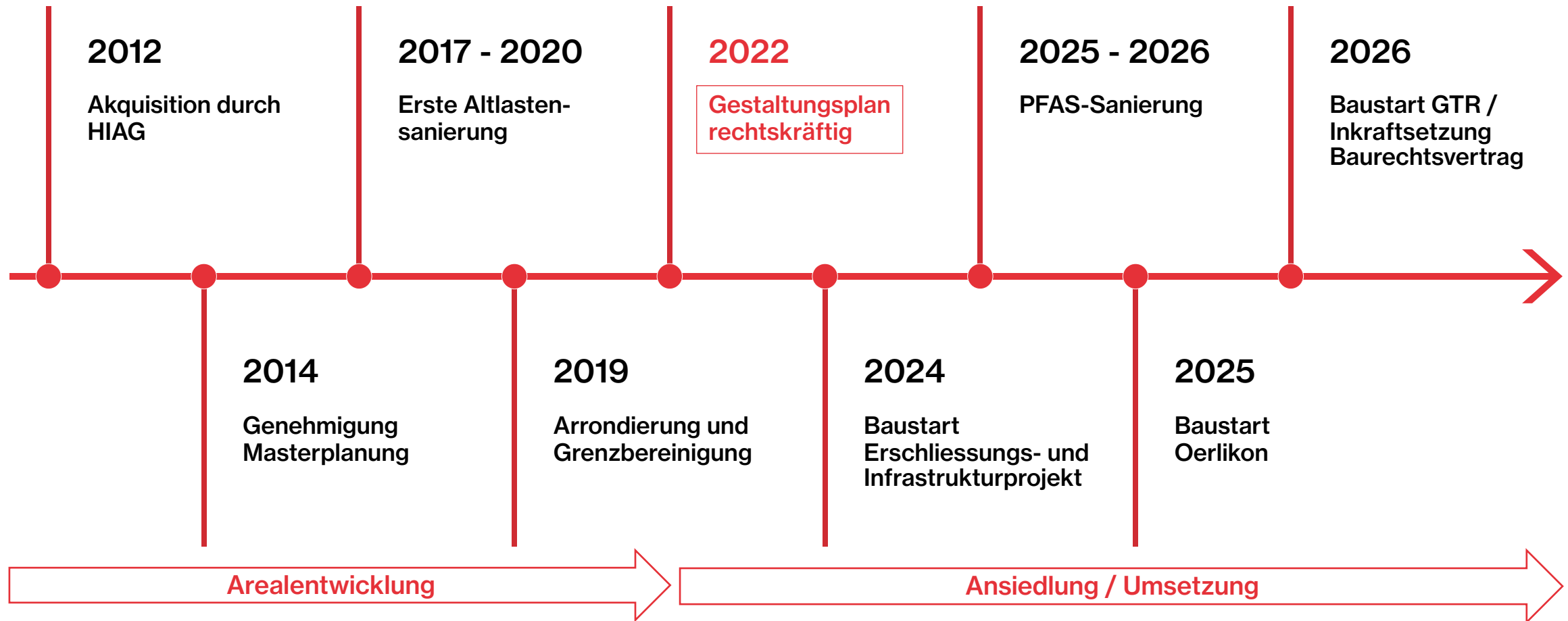
- Zukunftsgerichteter Werkplatz für Industrie, Produktion, Technologie und Logistik
- 2 Gemeinden Hausen und Lupfig
- Arealfläche ca. 75'000 m² GSF
- 6 Baufelder mit insgesamt ca. 55'000 m²
- Maximale Baumasse ca. 530'000 m³

→ HIAG entwickelt nicht nur Gebäude, sondern Standorte und zukunftsfähige Lebens-/Arbeitsräume



Vorstellung Campus Reichhold

Rückblick und Meilensteine

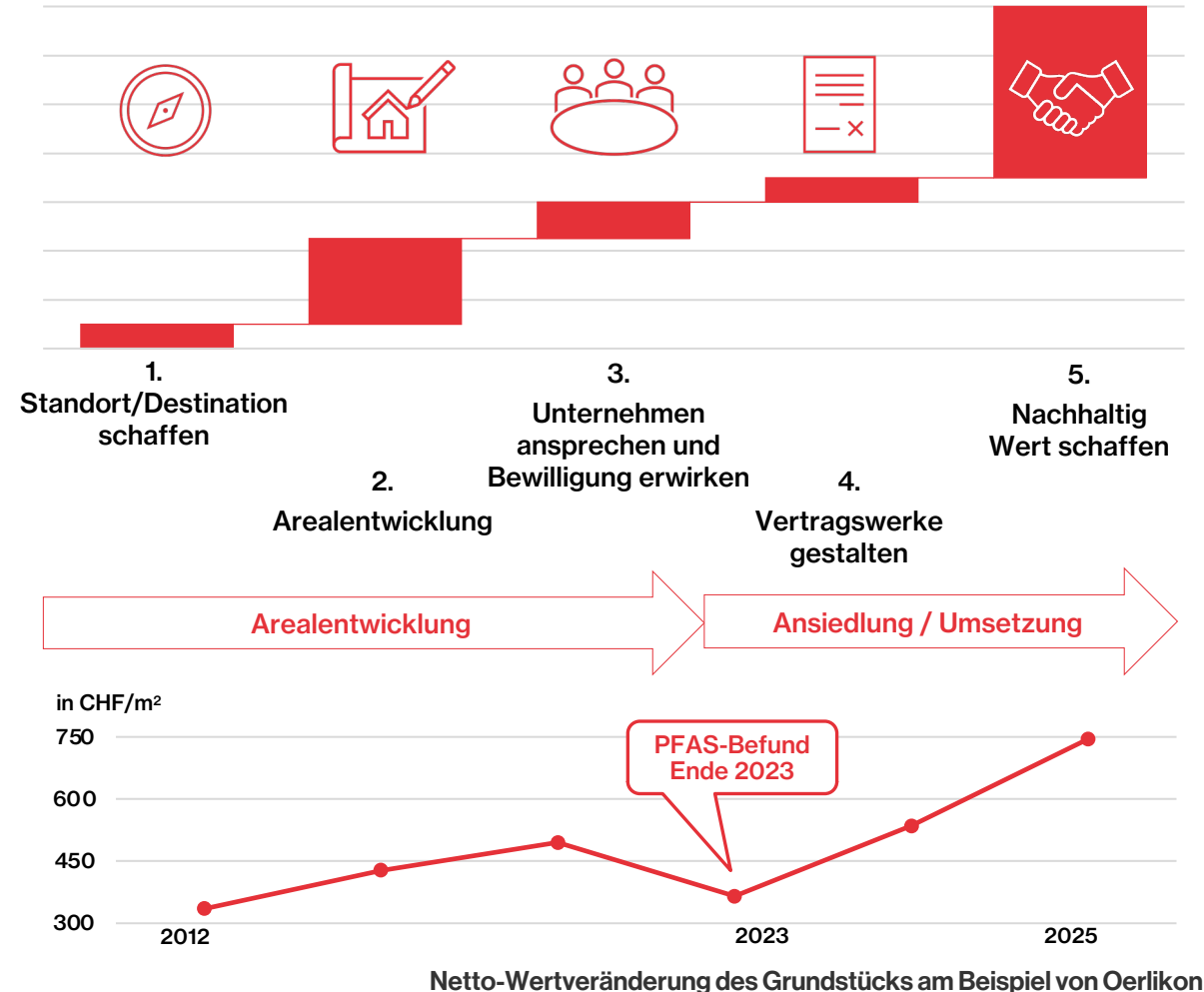


Vorstellung Campus Reichhold

Ansiedlung im Kontext einer Gewerbe-Arealentwicklung

5 Steps bis zur langfristigen Unternehmenslösung

1. Vision, Zielmärkte und Zielgruppen definieren, Standort differenzieren, **Basiswert schaffen**
2. Baurechtliche Grundlagen erarbeiten und Infrastruktur erstellen, marktfähiges Produkt entwickeln, **Landwert steigern**
3. Unternehmensanforderungen und -strategie verstehen, Baubewilligung erwirken, **«Fit» identifizieren**
4. Gebäude, Fläche und Infrastruktur auf Bedarf ausrichten, Investition und Konditionen optimieren, **Wert gemeinsam gestalten**
5. Langfristige Vertragsbindung, stabiler Cashflow und geringeres Vermietungsrisiko, **Wertsteigerung des Portfolios**



Vorstellung Campus Reichhold

Historie

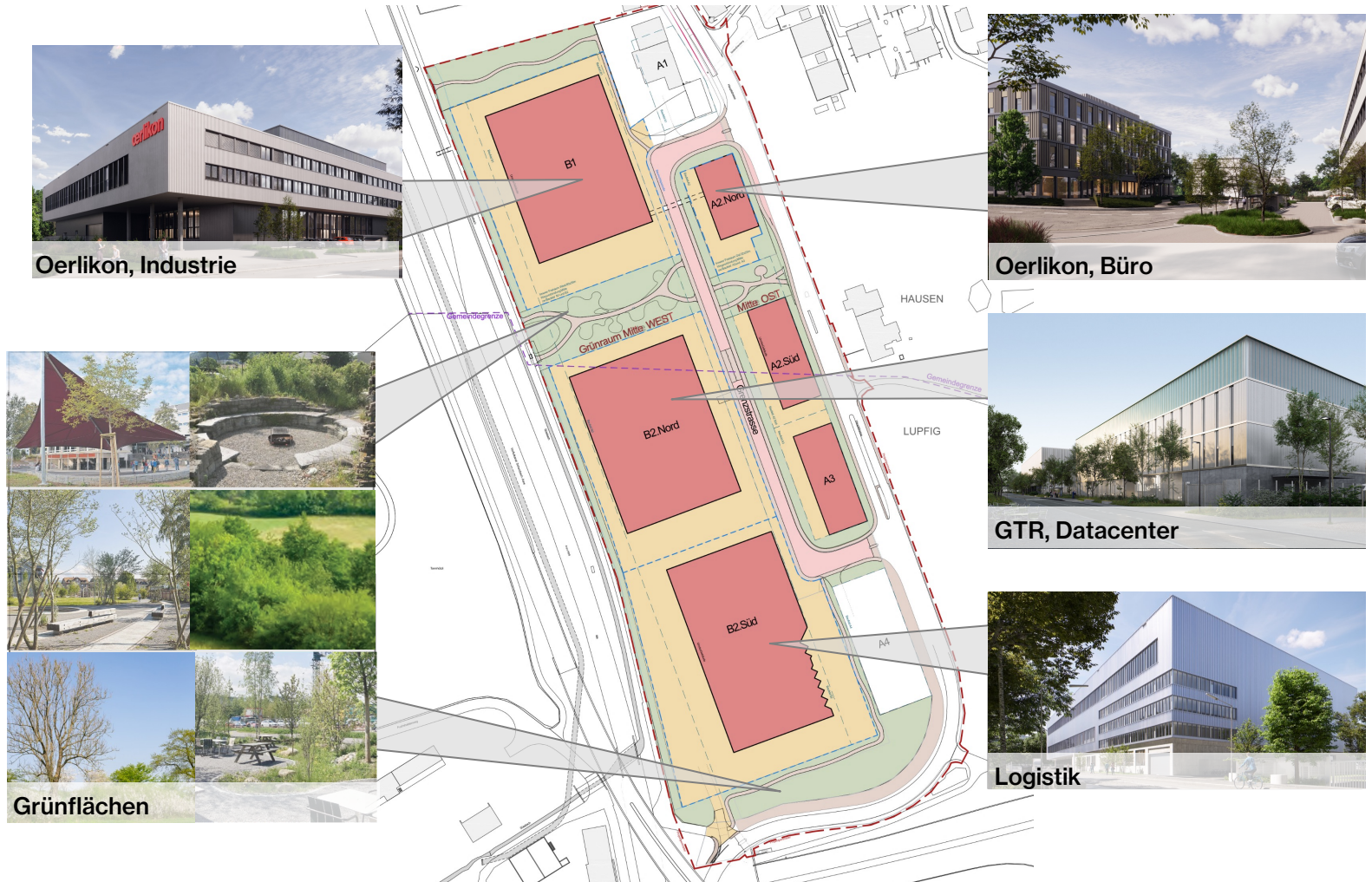


Vorstellung Campus Reichhold

Übersicht Nutzungen

Campus Reichhold bietet Unternehmen

- Klare Positionierung: Nutzungsmix
- Gute Verkehrsanbindung: direkt an A1 / A3, neue Bushaltestelle auf dem Campus
- Betriebsinfrastruktur: auf die Anforderungen der Unternehmen ausgerichtete Infrastruktur
- Anergienetz mit Nutzung der Abwärme des Data Centers
- Attraktives Arbeitsumfeld: Hochwertige Arealgestaltung inkl. Aussenräumen



Vermarktung als Teil der Arealentwicklung

Standortqualität bestimmt die Nachfrage

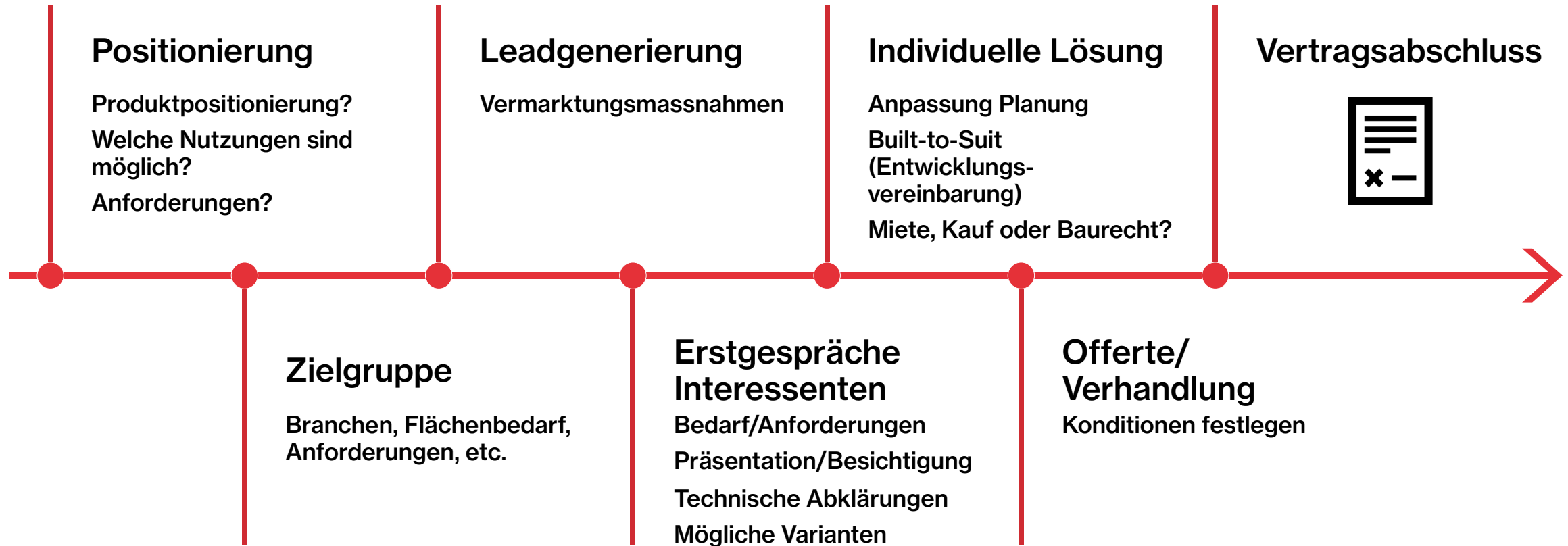
Unternehmenskriterien bei der Standortansiedlung

- Standort & Erreichbarkeit: Nähe zu Kunden und Lieferanten, gute Verkehrsanbindung
 - Liegenschaft & betriebliche Eignung: Grösse, Nutzungsmöglichkeiten, Gebäudeinfrastruktur
 - Realisierbarkeit & Time-to-Market: Verfügbarkeit, Planungs- und Bewilligungssicherheit
 - Kosten & Vertragsbedingungen: Miete, Steuern, Betriebskosten, Vertragslaufzeit
 - Arbeitskräfte & Fachkräfte: Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeitender
- Die Gewichtung variiert je nach Branche, Unternehmensgrösse und Funktion des Standorts



Vermarktung als Teil der Arealentwicklung

Vom Standortpotenzial zum Mietvertrag



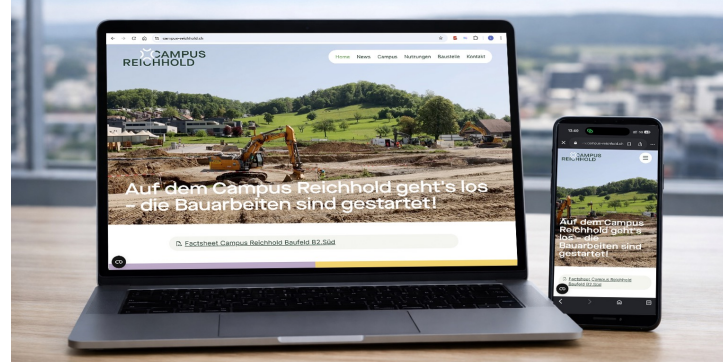
Vermarktung als Teil der Arealentwicklung

Massnahmen



Markt- und Zielkundenarbeit

- Nutzungs- und Branchenanalyse
- Identifizierung potenzieller Nutzer (Netzwerk, Standortförderung, Datenbank / bestehende Kontakte)



Sichtbarkeit und Aktivierung

- Website & digitale Kanäle
- Visualisierungen & Bewegtbild
- Broschüren und Factsheets
- Online- und Offline-Werbung
- Direktansprache pot. Nutzer
- Externe Vermarktungspartner
- Standortförderung & Behörden
- Präsenz an Veranstaltungen



Abschlussorientierte Betreuung

- Projektvorstellung und Besichtigungen
- Beratung zur Flächeneinteilung und betrieblichen Anforderungen
- Massgeschneiderte Offerte
- Verhandlung von Incentives und Mietvertragsparametern
- Koordination bis Vertragsabschluss

Oerlikon als Proof Point

Rückblick und Meilensteine



Oerlikon als Proof Point

Standortqualität als entscheidender Faktor für langfristige Ansiedlung

Anforderungen

- Drei Standorte und veralteter Gebäudepark entsprachen aktuellen Anforderungen nicht mehr
- Nähe zum bisherigen Standort und attraktives Arbeitsumfeld für Mitarbeitende

Standortauswahl

- Oerlikon evaluierte verschiedene Standorte
- Anforderungen an Fläche und Betrieb wurden im Auswahlprozess konkretisiert
- Ausschlaggebend waren Standort, Flächenangebot und Entwicklungsmöglichkeiten

Ergebnis

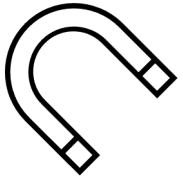
- Passende Lösung von HIAG: Flächenangebot entlang spezifischen betrieblichen Anforderungen entwickelt
- Langfristiger Mietvertrag: Bonitätsstarkes Industrieunternehmen als langfristiger Nutzer



Wertbeitrag erfolgreicher Ansiedlungen

Auswirkungen auf Entwicklung des Areals und Qualität des Portfolios

Nutzen für Areal



Starke Ankermieter erhöhen Attraktivität des Areals für weitere Unternehmen und erleichtern Vermietung weiterer Flächen



Mehr Arbeitsplätze und Nutzer erhöhen Nachfrage nach Gastronomie, Retail und weiteren Dienstleistungen

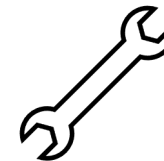


Ansiedlungen schaffen Arbeitsplätze, lokale Wertschöpfung und stärken Akzeptanz weiterer Entwicklungsschritte

Nutzen für Portfolio



Langfristige Mietverträge wirken sich positiv auf den Marktwert der Liegenschaft aus



Langfristige Mietverträge senken Leerstand- und Vermarktungskosten: Double-Net- und Triple-Net-Verträge entlasten Eigentümer bei Betriebs- und Unterhaltskosten



Lange WAULTs erhöhen Cashflow-Sicherheit und können sich positiv auf Bewertung auswirken

Oerlikon als Proof Point

Kennzahlen

Areal im Portfolio seit	2012
Gesamtinvestition nach Fertigstellung	CHF 54.3 Mio.
Nutzung	Industrie / Büro
Soll-Miete Triple-net p.a. nach Mietstart (Verzinsungsmodell)	CHF 2.9 Mio.
WAULT	20 Jahre
IRR	10.3%
Marktwert per 30.06.2026	CHF 40.9 Mio.
Marktwert nach Fertigstellung	CHF 68.4 Mio.
Offener Entwicklungsgewinn per 30.06.2026	CHF 6.7 Mio.



HIAG

Haben Sie Fragen?

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**

hiag.com

Büro Basel

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

Büro Zürich

Bahnhofplatz 14

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

michele.muccioli@hiag.com

Severin Eng

severin.eng@hiag.com

Raphael Schibli

raphael.schibli@hiag.com

HIAG

Herzlich willkommen im «Fahrwerk»

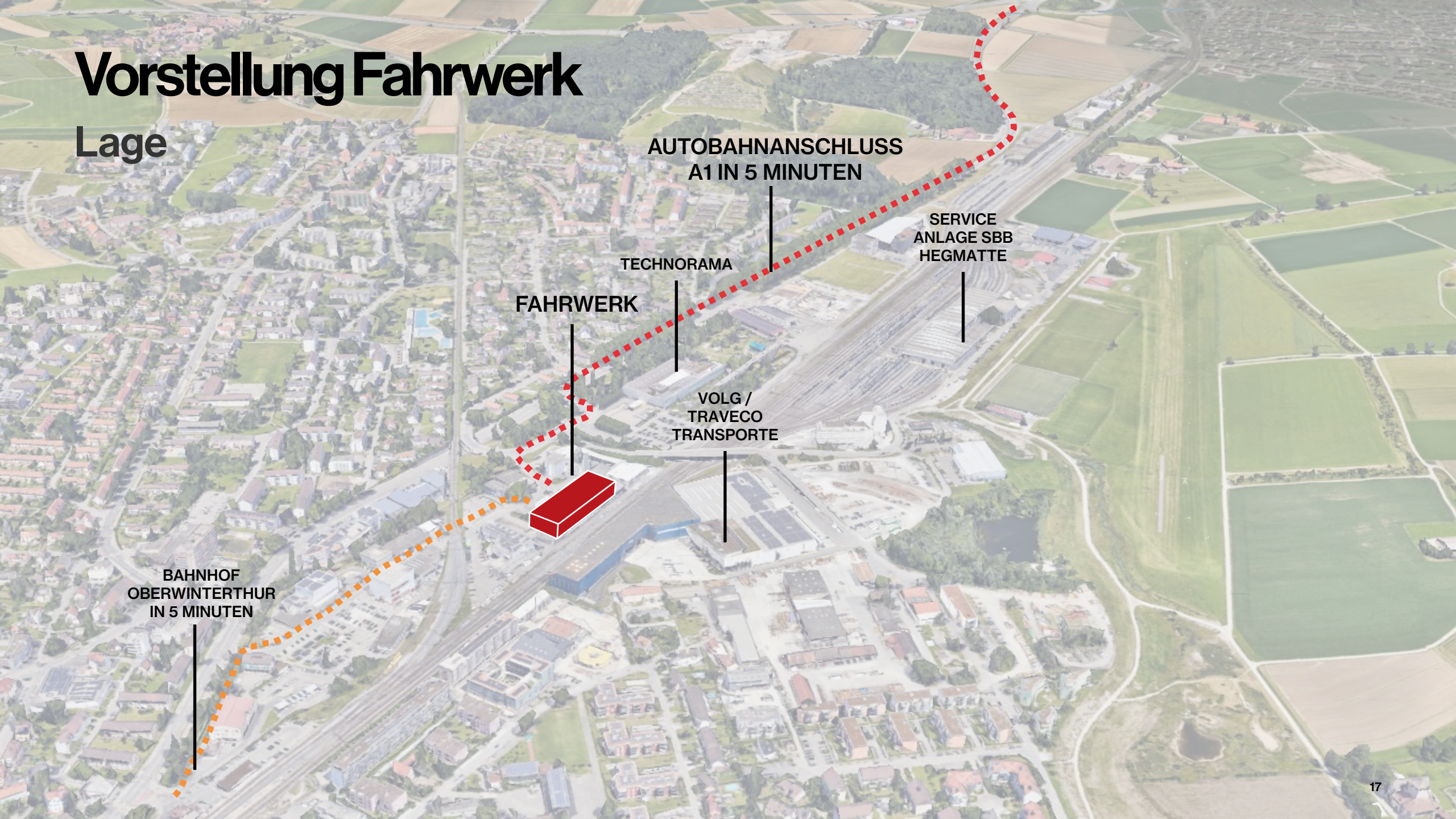
Béatrice Gollong
Leiterin Portfolio & Transaktionen
Mitglied der Geschäftsleitung

Daniel Haldimann
Leiter Bewirtschaftung



Vorstellung Fahrwerk

Lage



AUTOBAHNANSCHLUSS
A1 IN 5 MINUTEN

SERVICE
ANLAGE SBB
HEGMATTE

TECHNORAMA

FAHRWERK

VOLG /
TRAVECO
TRANSPORTE

BAHNHOF
OBERWINTERTHUR
IN 5 MINUTEN

Vorstellung Fahrwerk

Eigenschaften

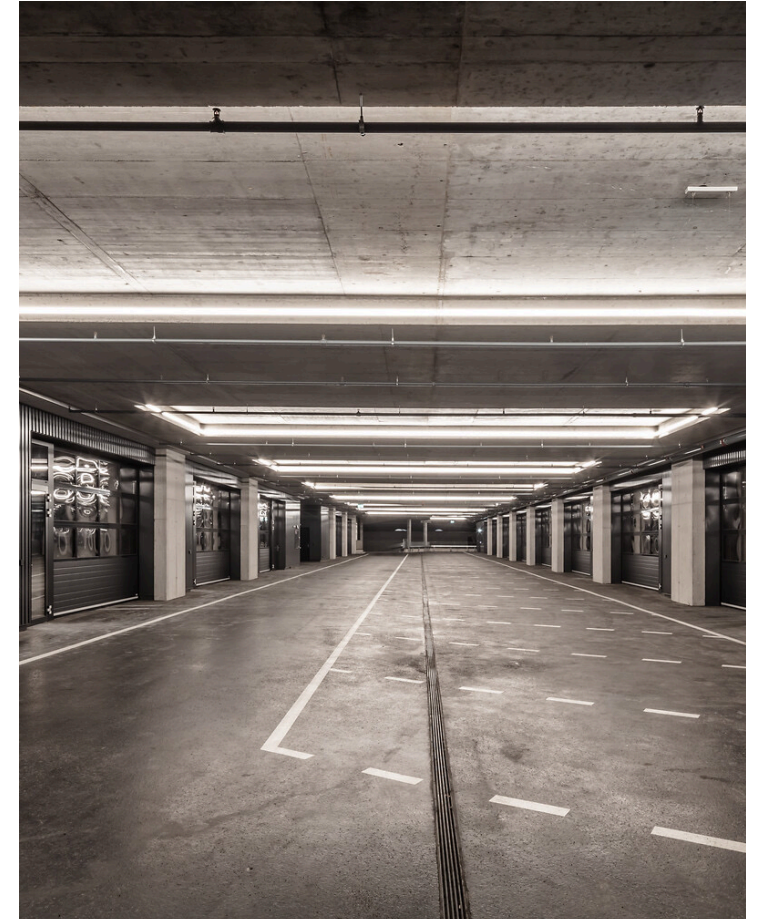
Beschreibung

- Befahrbares Gewerbehaus
- Rund 4'200 m² verfügbare Flächen, modular mietbar ab 130 m²
- Gedeckte Mobilitäts- und Umschlagzonen direkt vor Mietflächen
- Diverse Gewerbenutzungen mit Shared Services möglich
- Hohe Aufenthaltsqualität im Innen- und Aussenraum
- Minergie Eco zertifiziert
- 650 m² PV-Anlage mit bis zu 100% Selbstversorgungsgrad

LKW-Anlieferung



Kombizone/Befahrbarkeit



Vorstellung Fahrwerk

Rückblick und Meilensteine



Vorstellung Fahrwerk

Kennzahlen

Areal im Portfolio seit	2021
Gesamtinvestition nach Fertigstellung ¹	CHF 34.5 Mio.
Nutzung	Gewerbe
Soll-Miete p.a. per 01.07.2026	CHF 1.9 Mio.
IRR ¹	6.8%
Marktwert per 30.06.2026	CHF 44.4 Mio.
Marktwert nach Fertigstellung ¹	CHF 49.8 Mio.
Entwicklungsgewinn nach Fertigstellung ¹	CHF 4.3 Mio.
Leerstand per 01.07.2026	CHF 0.7 Mio.
Leerstandsquote per 01.07.2026	39.4%

¹inkl. getätigter und geplanter erweiterter Vermarktungs- und Ausbaumassnahmen



Asset Management in der Praxis

Gewerbeimmobilien erfordern aktives Asset Management



Wohnliegenschaften

Standardisierte Mietverhältnisse

Weitgehend standardisierte
Bewirtschaftung

Relativ stabile Nachfrage

Wenige mieterspezifische Anpassungen

Begrenzter individueller Investitionsbedarf

Überwiegend passives Management



Gewerbeliegenschaften

Individuelle Mietverträge

Intensive Mieterbetreuung
Starke Abhängigkeit von Wirtschaftslage

Höhere Marktdynamik

Umfangreiche Mieterausbauten

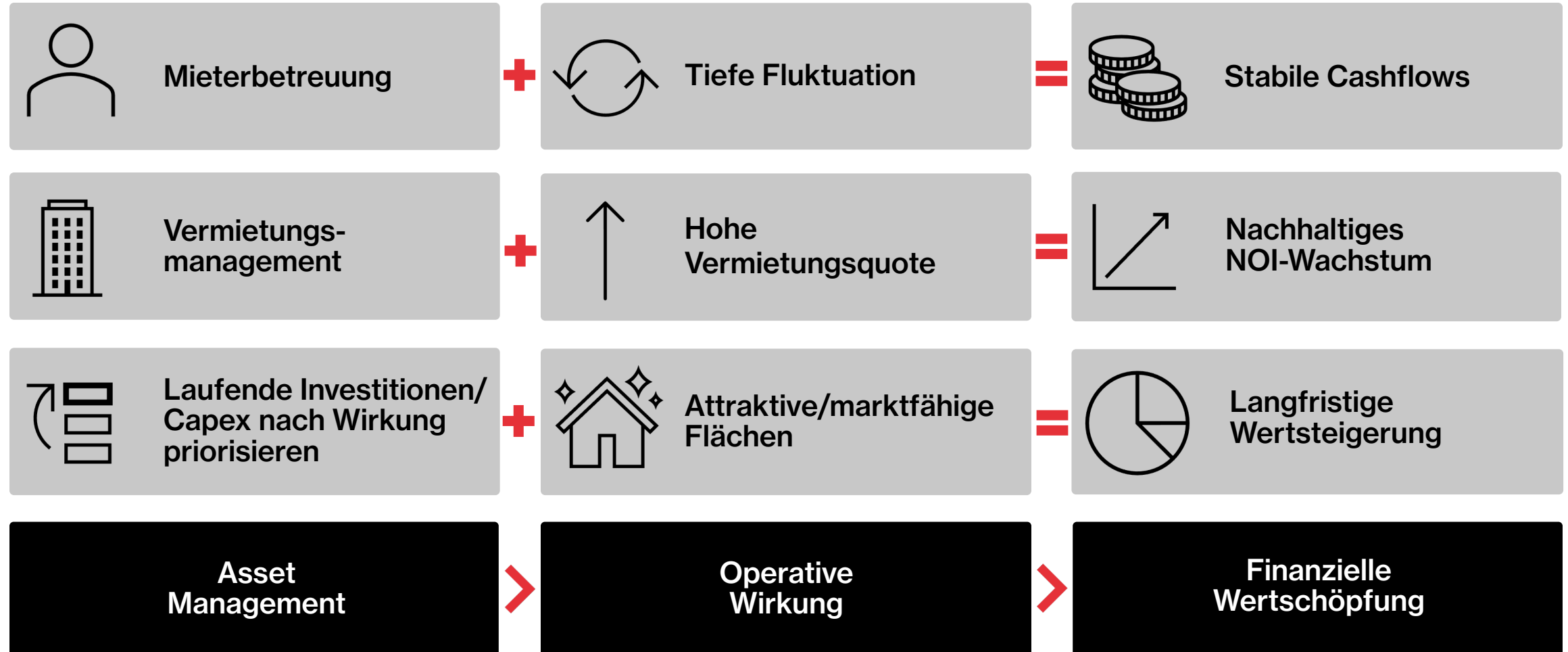
Investitionen zur Drittverwendbarkeit

Aktives Asset Management

→ Gezielte Steuerung von Vermietung, Investitionen, Flächennutzung und Kosten, um Erträge zu sichern, Risiken zu reduzieren und Immobilienwert zu steigern

Asset Management in der Praxis

Asset Management als Werttreiber



Interne Vermarktung

Am Beispiel des Fahrwerks



62.3%

Vermietungsstand

Deutlich über dem Stand vor der internen Übernahme

2. OG fortgeschritten

Kleinteilige ausgebaute Boxen treffen aktuell die Nachfrage

1. OG nächster Hebel

Grossflächenansatz wird flexibilisiert

Bereits umgesetzt

- Zielgruppendefinition
- Leads über Direktansprache, digitale Kanäle, Vor-Ort-Massnahmen und Events
- Produktanpassung: Kleinere, ausgebaute Boxen im 2. OG
- Breiter Mietermix: Laufende Mietvertragsabschlüsse stärken Sichtbarkeit und Vertrauen

Mehrwert interne Vermarktung

- Nähe zum Produkt: Direktes Marktfeedback fließt direkt in Angebot, Ausbau und Konditionen ein
- Kurze Wege: Lösungsfindung durch interdisziplinäre Zusammenarbeit
- Kontinuität: HIAG bleibt vom Erstkontakt über Vertragsabschluss bis zum Betrieb Single Point of Contact

Nächste Schritte

- 1. OG repositionieren und digitalen Auftritt schärfen
- Angebote laufend optimieren und Vermarktung gezielt weiterentwickeln
- Sichtbarkeit am Markt erhöhen und Präsenz stärken

Interne Bewirtschaftung

Mieternähe als Differenzierungsmerkmal



Direkter Austausch

- Frühe Identifikation von Bedürfnissen und Anliegen
- Direkter Dialog statt Umwege über Drittfirmen
- Persönliche Beziehungen zu den Mietern stärken



Vor-Ort-Präsenz

- Zustand und Nutzung der Liegenschaft unmittelbar verstehen
- Direkter Kontakt zu Mietern und schnellere Klärung vor Ort
- Probleme und Handlungsbedarf frühzeitig erkennen



Frühe Signale

- Bedürfnisse, Risiken und Chancen proaktiv wahrnehmen
- Investitionsbedarf rechtzeitig erkennen, um Folgekosten zu vermeiden
- Was funktioniert und wo Anpassungen nötig sind, zeigt sich vor Ort

→ Direkter Kontakt zu den Mietern und Präsenz vor Ort liefern Informationen aus erster Hand → Frühzeitige Identifikation von Handlungsbedarf und Potenzialen sowie gezieltere Investitionen

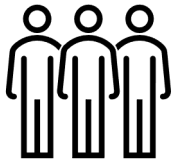
Interne Bewirtschaftung

Operative Nähe als Mehrwert

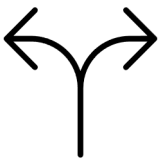
Ertrag sichern



Kündigungen antizipieren und frühzeitige Suche von Nachmieter



Langfristige Bindung der Mieter durch aktive Betreuung und Aufnahme von Mieterbedürfnissen



Förderung von Vermarktungs- und Investitionsprozessen durch kurze Entscheidungswege

Risiken managen



Frühzeitige Entwicklung von Gegenmassnahmen durch Analyse von Mieterverhalten und Marktveränderungen

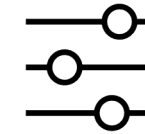


Erkennung von Schäden und Mängeln sowie Definition von Massnahmen zur Werterhaltung



Investitionen und Ausgaben auf Basis einer fundierten Risiko-Return-Abwägung

Wert steigern



Identifizierung von Einsparpotenzialen und Optimierung von Nebenkosten



Steigerung des Ertrags durch Zwischenutzungen und Nutzungsanpassungen



Senkung des Energieverbrauchs durch Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie

Interne Bewirtschaftung

Arealtransformation braucht Bewirtschaftungsnähe (Beispiel Papieri)



Arealgrösse

- Von Mononutzung zu Multinutzung mit vielen Anspruchsgruppen
- Örtliche Präsenz notwendig, um mögliche Konflikte innerhalb der Transformation zu verhindern



Passende Fläche

- Grosse Areale bieten viele Möglichkeiten
- Durch Nähe der Bewirtschafter zu Mieter und Objekten können passende Lösungen gefunden werden



Zugänglichkeit 24/7

- Transformation von geschlossenem zu offenem Areal bringt Chancen, aber auch Herausforderungen
- Bewirtschafter vor Ort erkennen Risiken und können frühzeitig handeln



Dienstleister und Partner

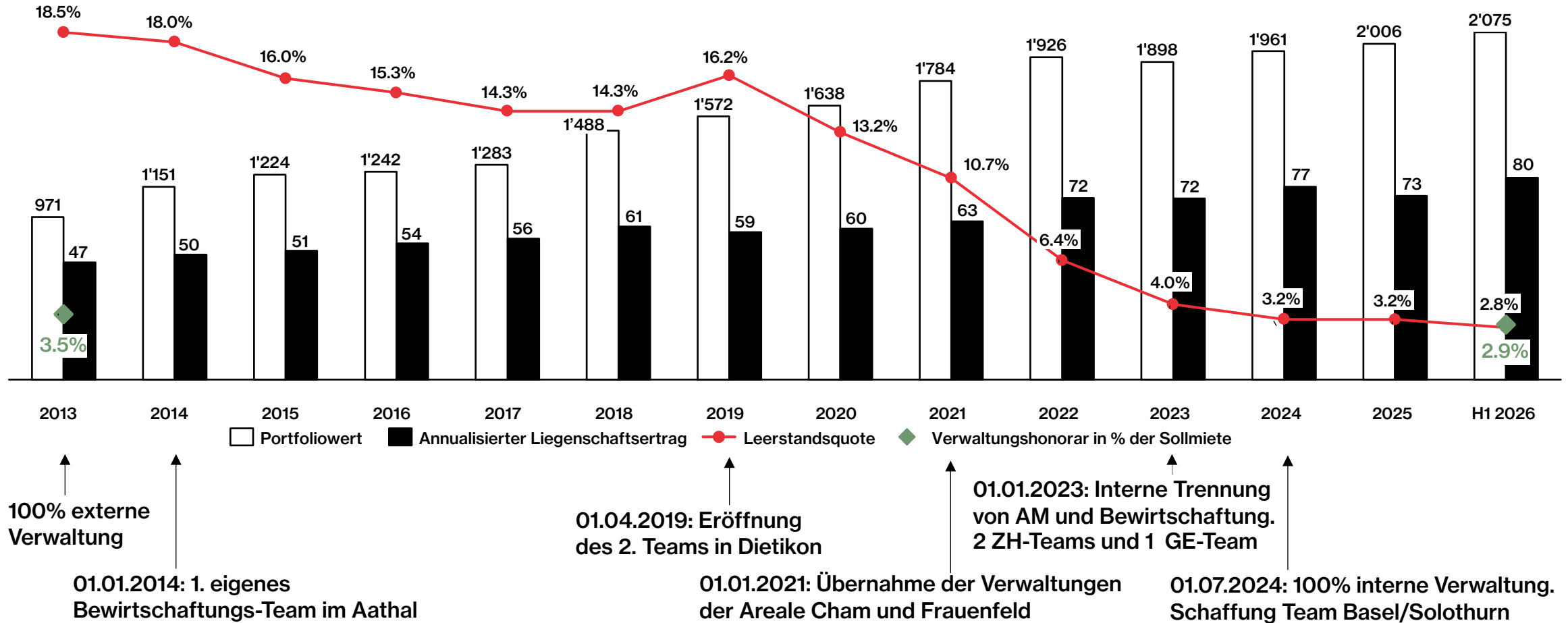
- Stete örtliche Präsenz fördert Zusammenarbeit und Qualität mit Handwerkern und Dienstleistern

➔ Vielfalt und Komplexität des Papieri-Areals erfordern direkte Präsenz vor Ort

Interne Bewirtschaftung

Externe Verwaltung vs. Interne Verwaltung

Entwicklung in CHFm



Integrierte Organisation schafft messbaren Mehrwert

Zusammenfassung

Interne Vermarktung

- Direkter Kontakt zu Interessenten und schnelle Reaktion auf Anfragen
- Systematisches Lead Management

Mehrwert:

- Kürzere Vermarktungszeiten
- Höhere Vermietungsquote
- Schnellere Ertragsgenerierung

Interne Bewirtschaftung

- Persönliche Betreuung und direkter Austausch mit Mietern
- Rasche Reaktion und frühzeitiges Erkennen von Bedürfnissen und Risiken

Mehrwert:

- Höhere Mieterzufriedenheit
- Höhere Vertragsverlängerungsquote bei Gewerbeverträgen
- Geringere Mieterfluktuation

Mehrwert für Asset Management

- Markt-/Nachfrageveränderungen früh erkennen
- Mietpreise optimieren, gezielt Investitionsbedarf identifizieren
- Liegenschaften repositionieren und Massnahmen schneller umsetzen

Ergebnis:

- Höhere und stabilere Mieterträge
- Gezieltere Investitionen und geringere Investitionsrisiken
- Wertsteigerung des Portfolios

Marktnähe



Schnellere Vermietung



Höhere Mieterzufriedenheit



Längere Mietverhältnisse



Stabilere Cashflows



Höherer Immobilienwert

HIAG

Haben Sie Fragen?

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**

hiag.com

Büro Basel

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

Büro Zürich

Bahnhofplatz 14

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

beatrice.gollong@hiag.com

Daniel Haldimann

daniel.haldimann@hiag.com

HIAG

Rückblick & Ausblick

Marco Feusi
CEO

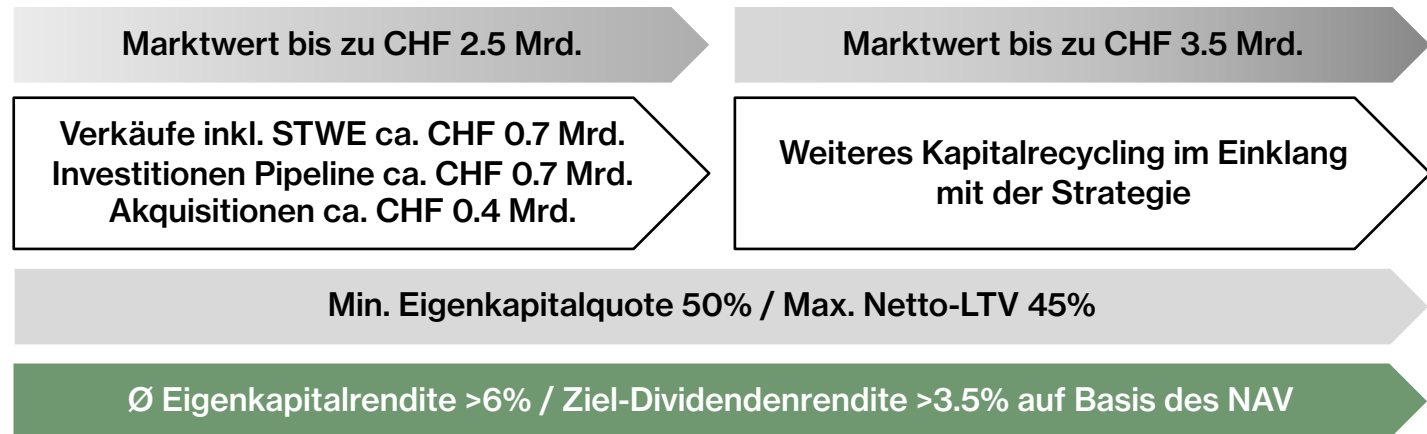
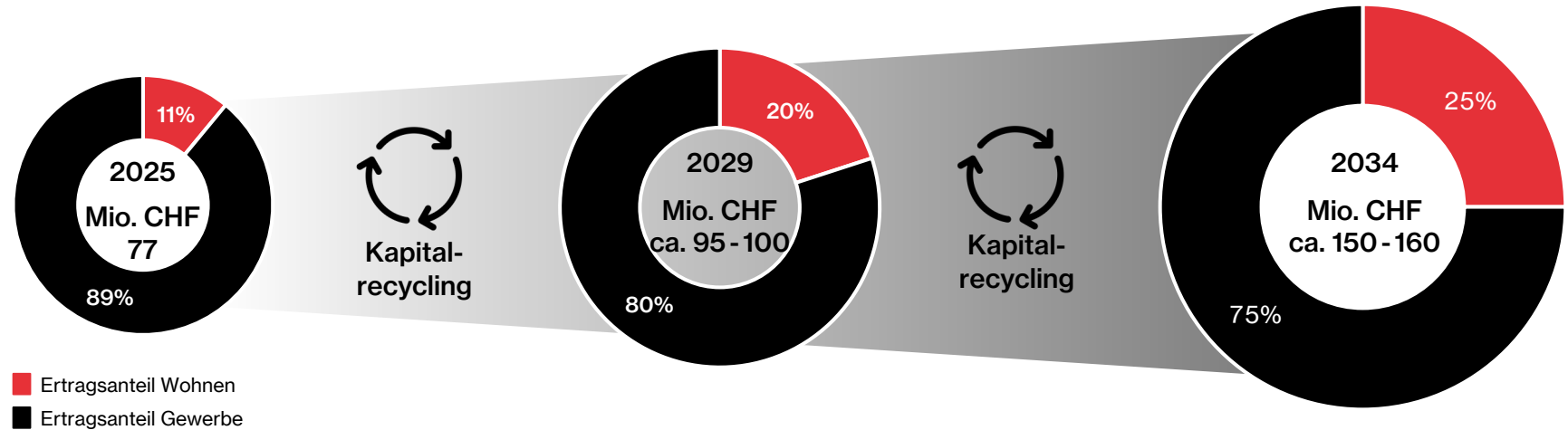
Stefan Hilber
CFO

CMD
2026

Mittel- bis langfristige Perspektive

Steigende Mieteinnahmen sichern nachhaltige Dividendenpolitik

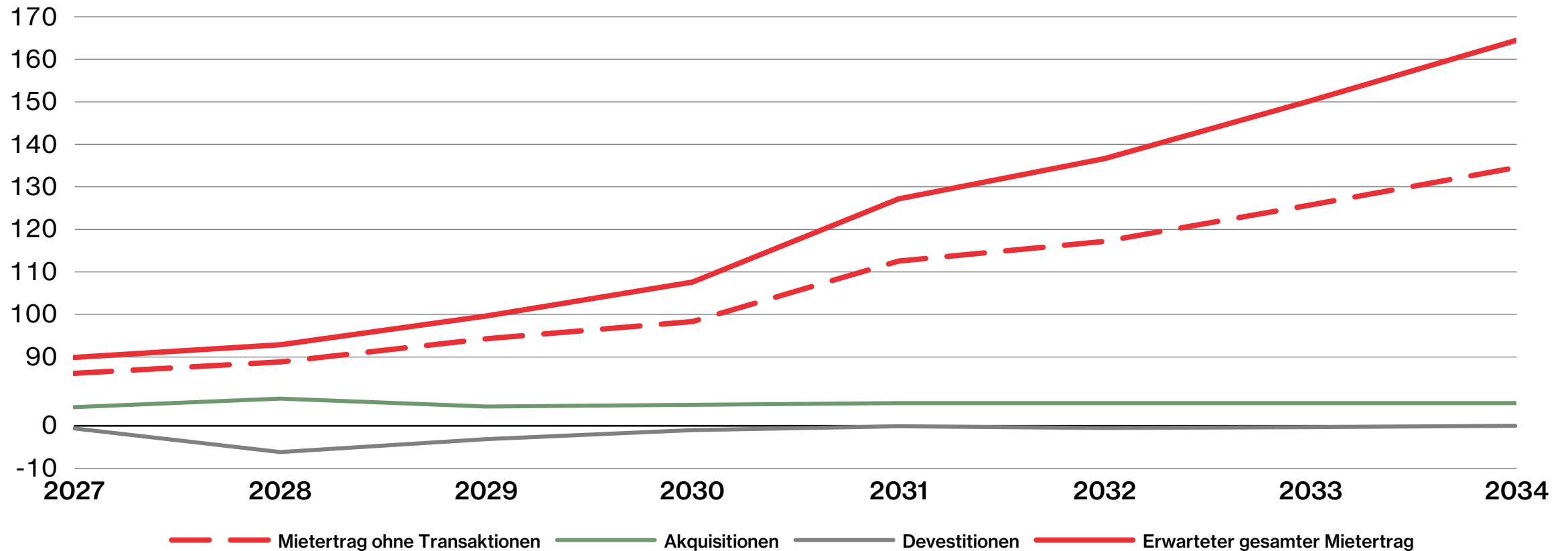
- Bewährtes Geschäftsmodell konsequent weitergeführt
- Drei starke Geschäftssegmente: Portfolio-/Asset Management (AM), Arealentwicklung (DEV) und Transaktionen (TRX)
- Ausbau des Bestandsportfolios und nachhaltige Steigerung der Mieterträge
- Erhöhung des Wohnanteils im Portfolio
- DEV und TRX generieren zusätzliche Renditen über das Vermietungsgeschäft hinaus
- Arealentwicklung als wesentlicher Wachstumstreiber
- Fokus der Projektpipeline auf bestehende Standorte mit hohem Wertschöpfungs- und Ertragspotenzial
- Gezielte Desinvestitionen ermöglichen Kapitalrecycling und die Finanzierung neuer Projektinvestitionen
- Solide Finanzierungsstruktur gewährleistet unternehmerische Flexibilität und finanzielle Stabilität



Entwicklung des Mietertrags

Steigende Mieterträge dank eigenen Entwicklungen (und Akquisitionen)

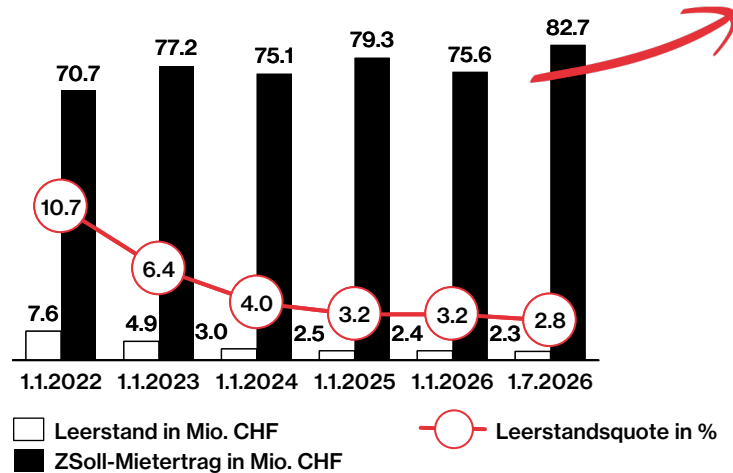
Erwartete Mieterträge (in CHFm)



Portfolio-/ Asset Management

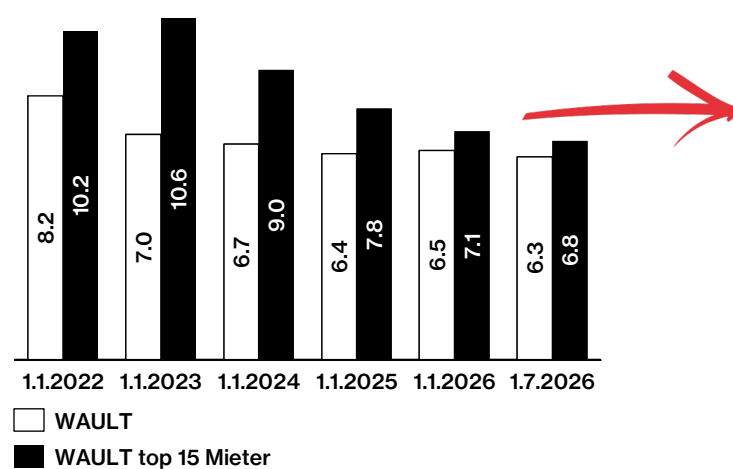
Steigende Erträge bei stabilen Kennzahlen erwartet

Liegenschaftsertrag / Leerstand



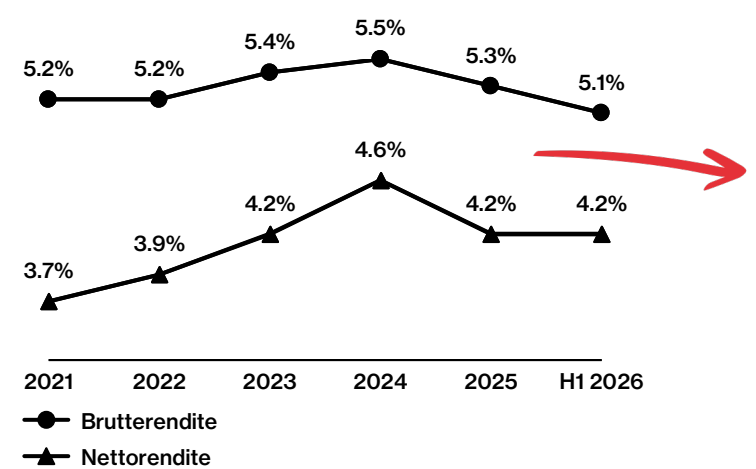
- Steigerung der Mieterträge
 - Fertigstellung der sich im Bau befindenden Entwicklungsprojekte
 - Wiedervermietungen zu höheren Mietzinsniveaus
 - LIK-/ Referenzzinssatz-Anpassungen
- Nachhaltig stabile Leerstandsquote
 - Aktives Asset- und Property Management mit Vermarktungsunterstützung

WAULT



- Verbleibender WAULT auf hohem Niveau
 - Proaktive Wiedervermietung
 - Umwandlung unbefristeter in befristete Mietverträge
 - Fertigstellung von Entwicklungsprojekten mit langfristig gebundenen Mietern

Renditen



- Verbesserung der Nettorendite
 - Reduktion nicht überwälzbarer Heiz- und Nebenkosten durch geringeren Leerstand
 - Ausbau von Triple-Net-Mietverträgen
 - Insourcing der externen Property-Management-Dienstleistungen
 - Umsetzung von Massnahmen zur Senkung der Energiekosten

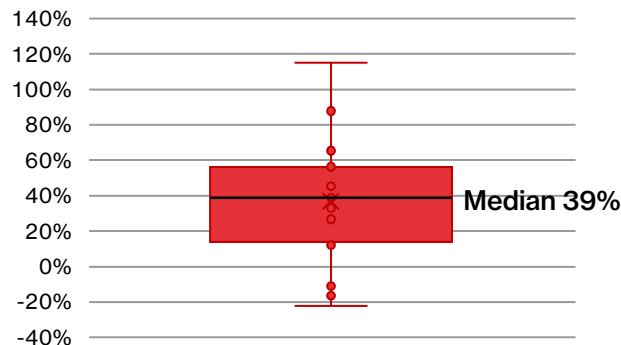
Arealentwicklung

Profitables Geschäftsfeld mit überzeugendem Leistungsausweis

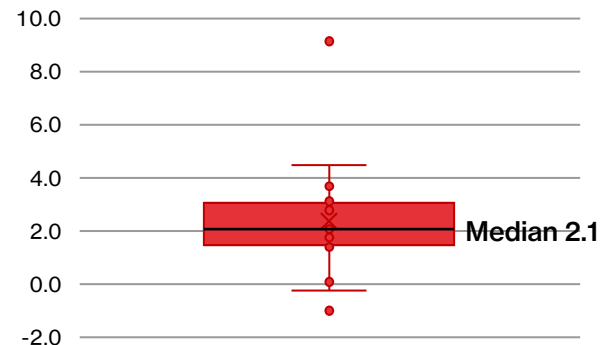
Abgeschlossene Projekte

Projekt In Mio. CHF	Segment	Akqui-sition Fertig- stellung		Landwert vor Entwick- lung	Marktwert nach Fertig- stellung	Capex	Landwert nach Entwick- lung	Entw- gewinn	Entw- Gewinn zu Capex	Multipli- kator Landwert	IRR p.a. von Akquisition bis zur Fertigstellung					
											0%	5%	10%	15%	20%	
Winterthur, «Fahrwerk» ¹	Industire/Logistik	2021	2025	10.9	49.8	34.5	15.3	4.3	13%	x 1.4	7%					
Zürich, Freihofstrasse «Alto»	Wohnen/Gewebe	2019	2026	43.6	224.4	96.4	128.0	84.5	88%	x 2.9	18%					
Total fertig gestellte Entwicklungen				54.5	274.2	130.9	143.3	88.9	68%	x 2.6	16%					
¹ Einschliesslich erweitertem Mieterausbau sowie zusätzlicher Vermarktungsmassnahmen																
Sonstige (Σ 19)	Diverse	2010- 2018	2017- 2024	159.9	837.9	465.4	372.7	212.7	46%	x 2.3	15%					

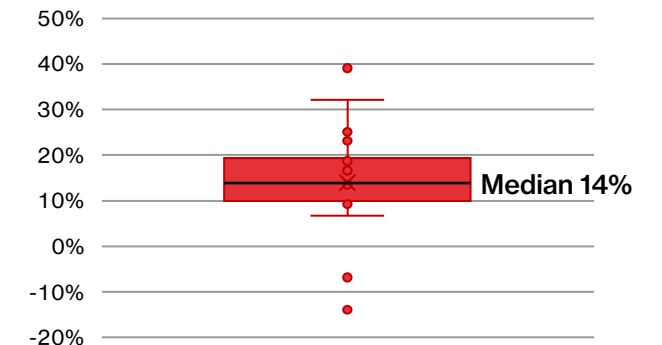
«Entwicklungsgewinn»



«Multiplikator Landwert»



«IRR p.a. seit Akquisition»



- Kumulierter Entwicklungsgewinn von CHF >300 Mio. seit dem Jahr 2010
- Entwicklungsgewinn von CHF >225 Mio. aus den zwischen 2020 und 2026 fertig gestellten Projekten

Arealentwicklung

Laufende Projekte führen zu substantziellen Gewinnbeiträgen

Entwicklungsprojekte in Ausführung / vor Baueingabe

Projekt In Mio. CHF	Segment	Akqui-sition Fertig-stellung		Erwarteter MW nach Fertigstellung	Erwartete offene Capex	Erw. offene Entwicklungs- gewinne	Entwicklungs- gewinn zu Capex	Multi- plikation Landwert	IRR p.a. von Akquisition bis zur Fertigstellung	-5% 0% 5% 10% 15% 20% 25% 30%							
Cham, Chama, 2. Etappe Miete	Wohnen	2012	2026	103	9	7	118%	x 4.0	26%								
Cham, Chama 2. Etappe STWE	STWE	2014	2026	154	13	18	133%	x 4.6	28%								
Hausen/Lupfig, «GTR», 1. Etappe	Baurecht	2012	2026	21	1	0	166%	x 2.4	12%								
Hausen/Lupfig, «Oerlikon», 2. Etappe	Industrie/Büro	2012	2026	68	21	7	17%	x 2.3	10%								
Frauenfeld, Walzmühle, 3. Etappe	Wohnen/Umnutz.	2013	2027	28	18	2	-11%	x -0.3	-4%								
Meyrin, Hive 6 «Data Center»	Industrie/Büro	2013	2027	57	18	16	152%	x 6.6	19%								
Wetzikon, 1. Etappe, BF E	Wohnen	2010	2028	44	25	4	39%	x 2.2	4%								
Wetzikon, 1. Etappe, BF C	STWE	2010	2029	16	9	2	37%	x 2.4	11%								
Wetzikon, 1. Etappe, BF D	STWE	2010	2029	40	25	5	32%	x 2.3	10%								
Niederhasli, «Im Farn», Miete	Wohnen/Gewerbe	2014	2029	109	69	21	40%	x 4.3	9%								
Niederhasli, «Im Farn», STWE	STWE	2014	2029	89	48	21	57%	x 3.7	7%								
Total				729	257	103	65%	x 3.7	13%								



Minergie
ECO prov.

Cham, Chama, 2nd stage building



SNBS Site &
DGNB
(Büro) prov.

Hausen/Lupfig, «Oerlikon», 2nd stage



Kein
Zertifikat
geplant

Frauenfeld, «Walzmühlehaus»



BREEAM
geplant

Meyrin, Hive 6 «Data Center»



SNBS Silver
/ Minergie
(STWE)
geplant

Wetzikon, Schönau, BF E



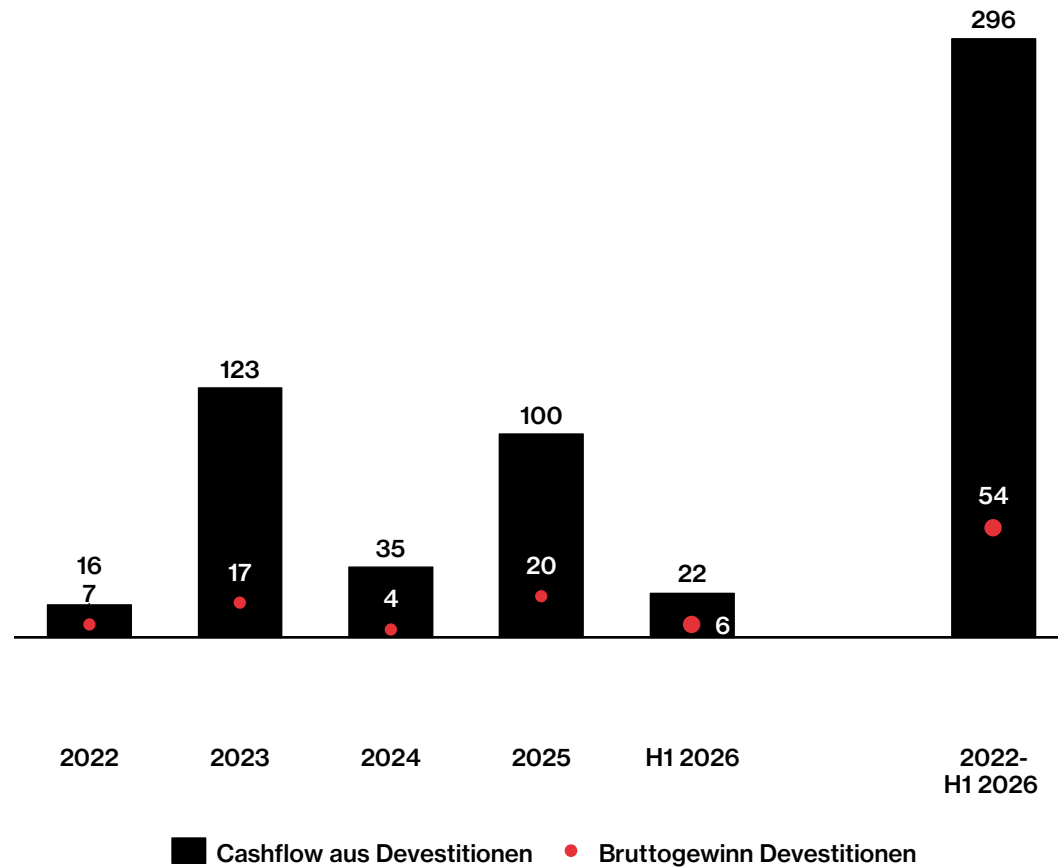
SNBS Silver
/ Minergie
(STWE)
geplant

Niederhasli, Im Farn

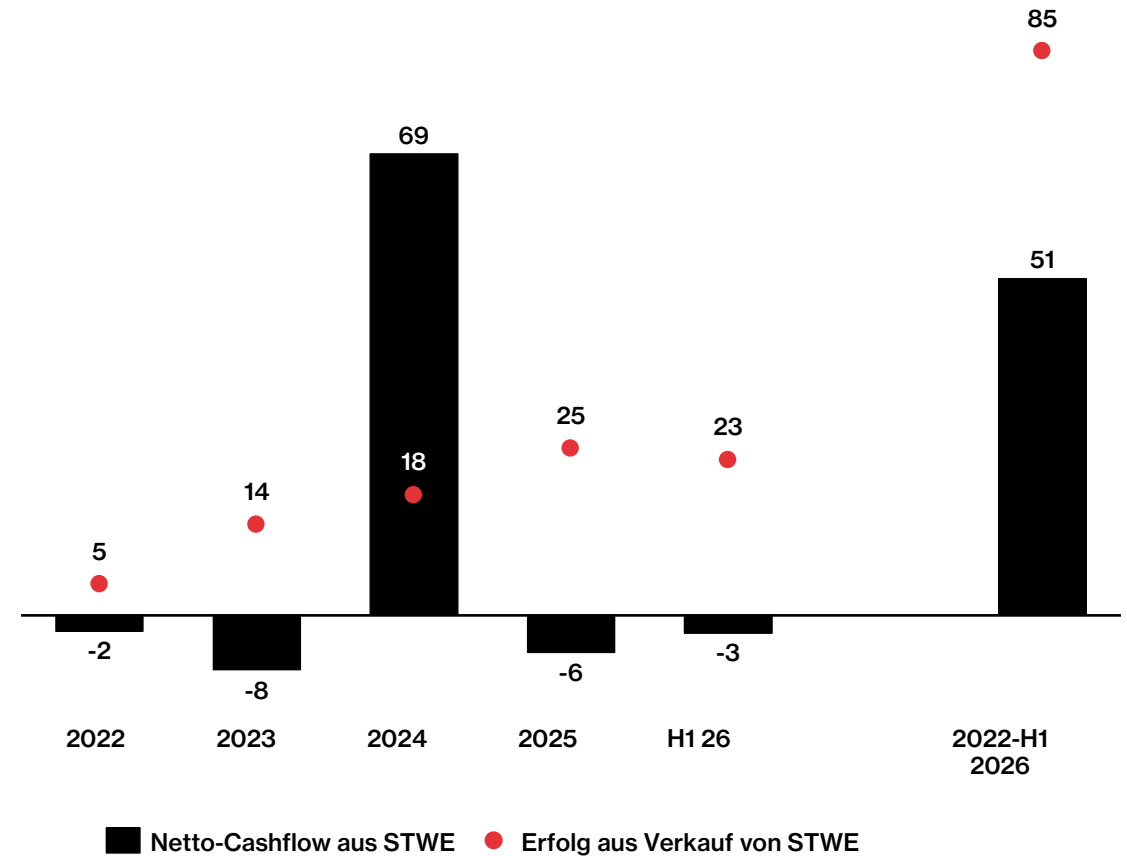
Capital Recycling

Finanzierung des künftigen Wachstums durch Devestitionen / STWE

Devestitionen (in Mio. CHF)



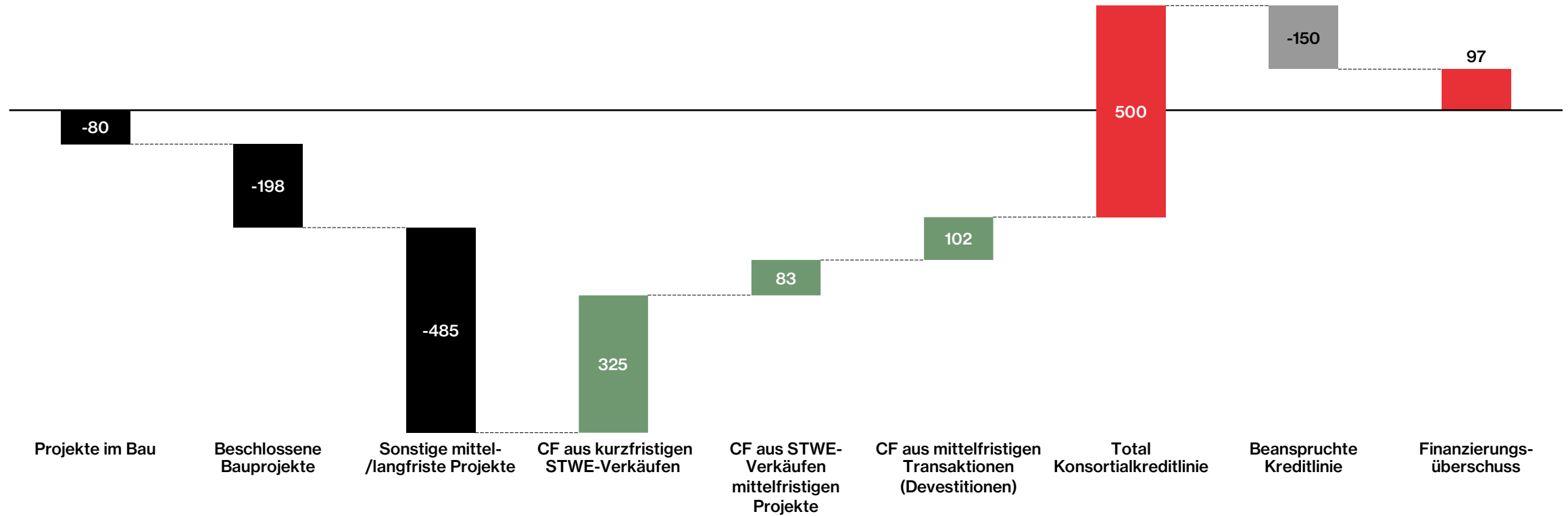
Netto-Cashflow / Erfolgsbeitrag aus STWE-Verkäufen



Capital Recycling

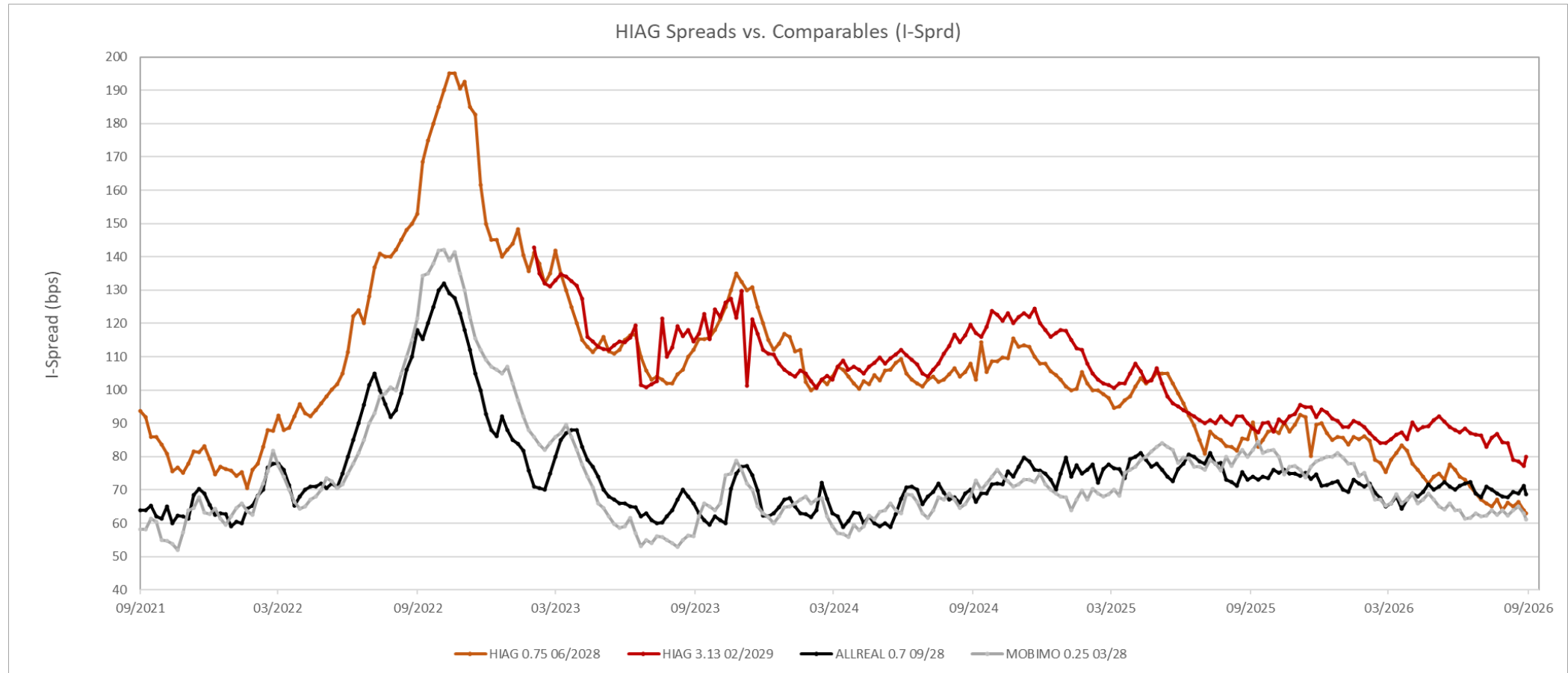
Hohe Finanzierungsflexibilität

Finanzierung der mittelfristigen Projektpipeline (in CHF Mio.)



HIAG-Anleihenspreads (1/2)

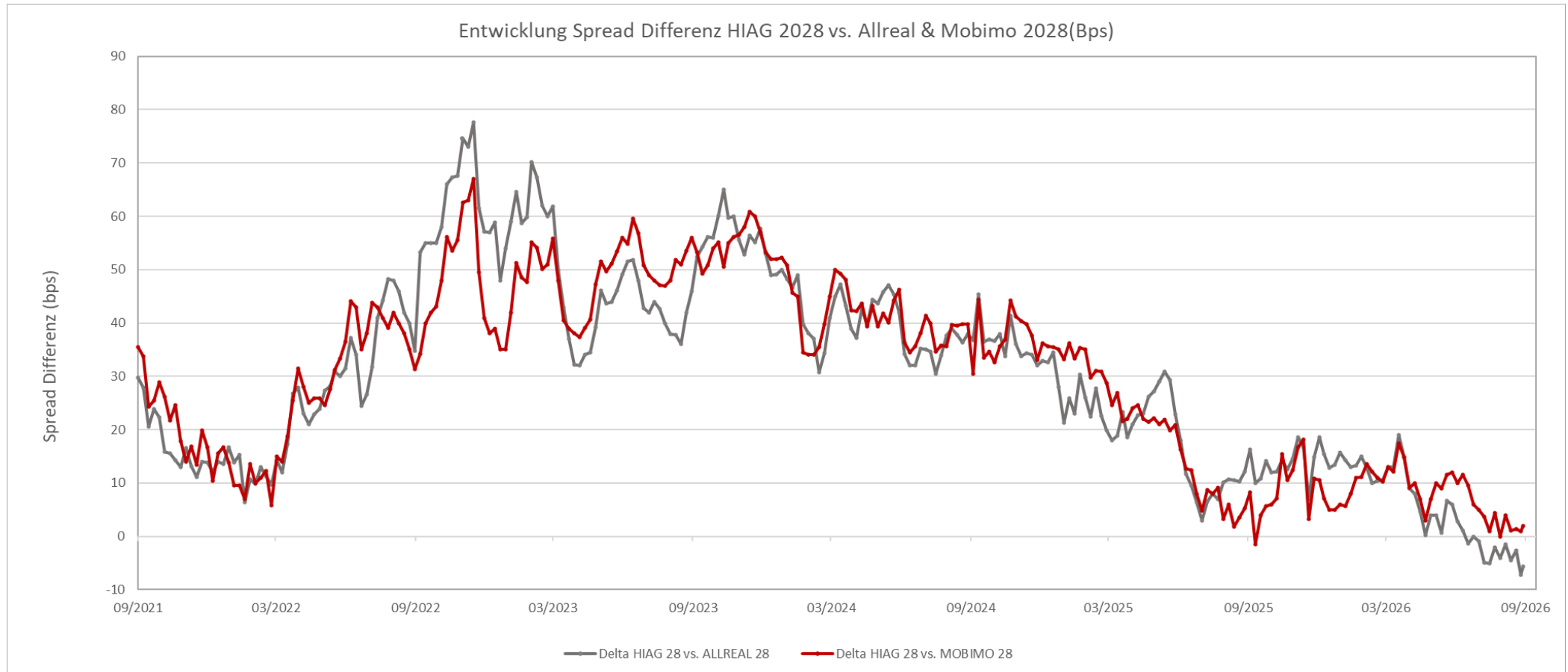
Die Anleihenspreads verringerten sich innerhalb von drei Jahren deutlich



Quelle: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

HIAG-Anleihenspreads (2/2)

Spread-Niveau nahe bei den Peers



Quelle: Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

Aktienkurs-Performance

Überblick

Entwicklung des Aktienkurses per 15. September 2026



SIX Swiss Exchange: Symbol HIAG, Valor 23951877, ISIN CH0239518779

Aktienkurs (in CHF)	5.1.26-15.9.26	2025
Hoch	147.40	119.00
Tief	114.40	83.80
Ende der Periode	126.20	118.60
Marktkapitalisierung (in Mio. CHF)		
Hoch	1,491.27	1,203.65
Tief	1,153.36	847.61
Ende der Periode	1,276.79	1,199.60
Anzahl Aktien		
Ausgegebene Aktien	10,119,600	10,119,600
Eigene Aktien	2,421	4,891
Ausstehende Aktien	10,117,179	10,114,709
Kennzahlen pro Aktie (in CHF)		
Gewinn pro Aktie	H1 2026	2025
NAV / Aktie (exkl. latente Steuern)	8.40	11.38
NAV / Aktie (inkl. latente Steuern)	132.99	127.85
	124.13	119.40

Q&A



HIAG



Wrap
up

HIAG

**Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**

hiag.com

Büro Basel

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

Büro Zürich

Bahnhofplatz 14

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

marco.feusi@hiag.com

Stefan Hilber

stefan.hilber@hiag.com