

HIAG

Capital Market Day

**Herzlich
willkommen**

24.09.2024

**CMD
2024**

Tagesablauf

1 Besuch «ALTO» in Zürich-Altstetten

- Rundgang mit 3 Präsentationen
- Einteilung in Gruppe 1, 2 und 3

2 Besuch «CHAMA» in Cham

- Rundgang mit 2 Präsentationen
- Einteilung in Gruppe rot und blau
- Q&A mit Geschäftsleitung
- Stehlunch & Networking

3 Besuch Areal in Dietikon

- Rundgang mit 1 Präsentation
- Ganze Gruppe

4 Ende ca. 16 Uhr, Busbahnhof Zürich



HIAG

Herzlich willkommen im «ALTO»

André Degelo, Teamleiter Bauherrenvertretung
Valentin Stahel, Projektentwickler Energie & Nachhaltigkeit
Lorenz Weissenberger, Bauleitung, HRS Real Estate AG

24.09.2024



Nachhaltigkeit im Projekt «ALTO»

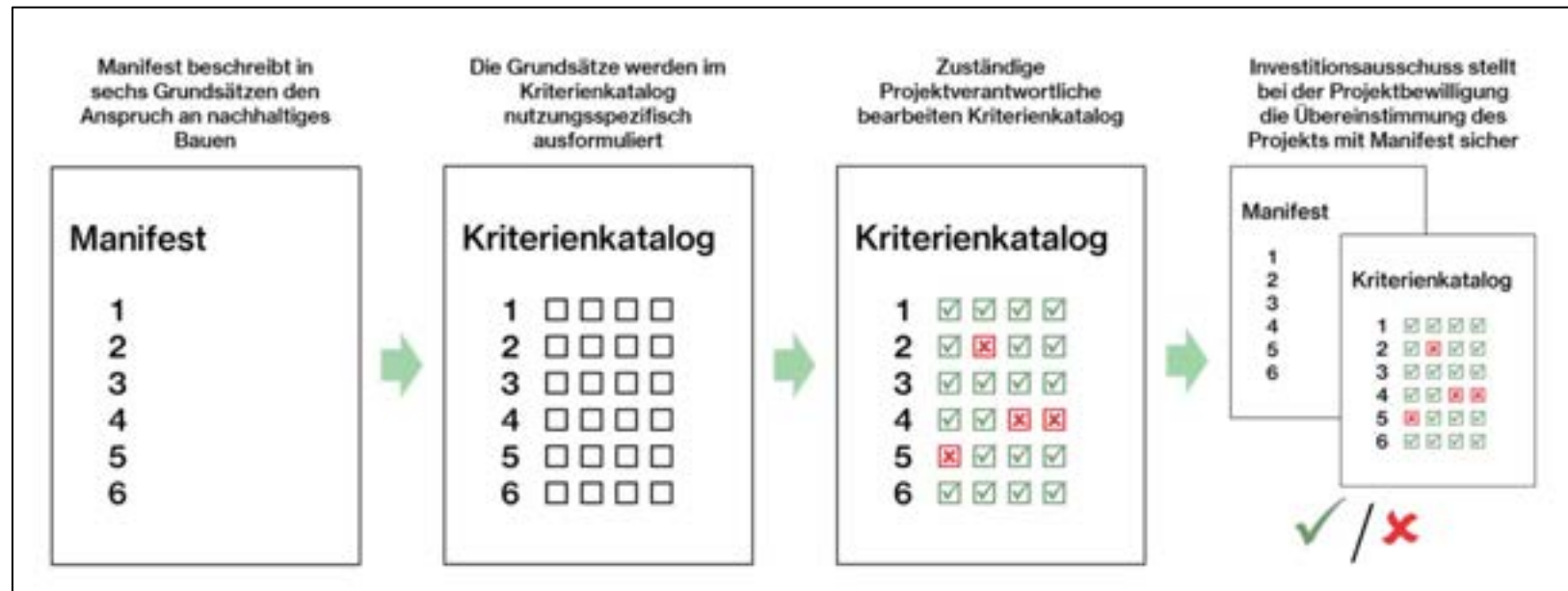
Valentin Stahel, Projektentwickler Energie & Nachhaltigkeit bei HIAG

- 1 **Schwerpunkte nachhaltiges Bauen bei HIAG**
- 2 **Graue Energie**
- 3 **Energieerzeugung**
- 4 **Thermische Energiegewinnung**
- 5 **SNBS-Zertifizierung**

Nachhaltiges Bauen bei HIAG

Manifest Nachhaltiges Bauen

1. Widerstandsfähig gegenüber den Folgen des Klimawandels
2. Optimale Erreichbarkeit und Stärkung nachhaltiger Mobilität
3. Hohe Aufenthaltsqualität und Sicherheit
4. Energieeffiziente und emissionsarme Infrastruktur
5. Hohe Nutzungsflexibilität
6. Berücksichtigung gesellschaftlicher Bedürfnisse



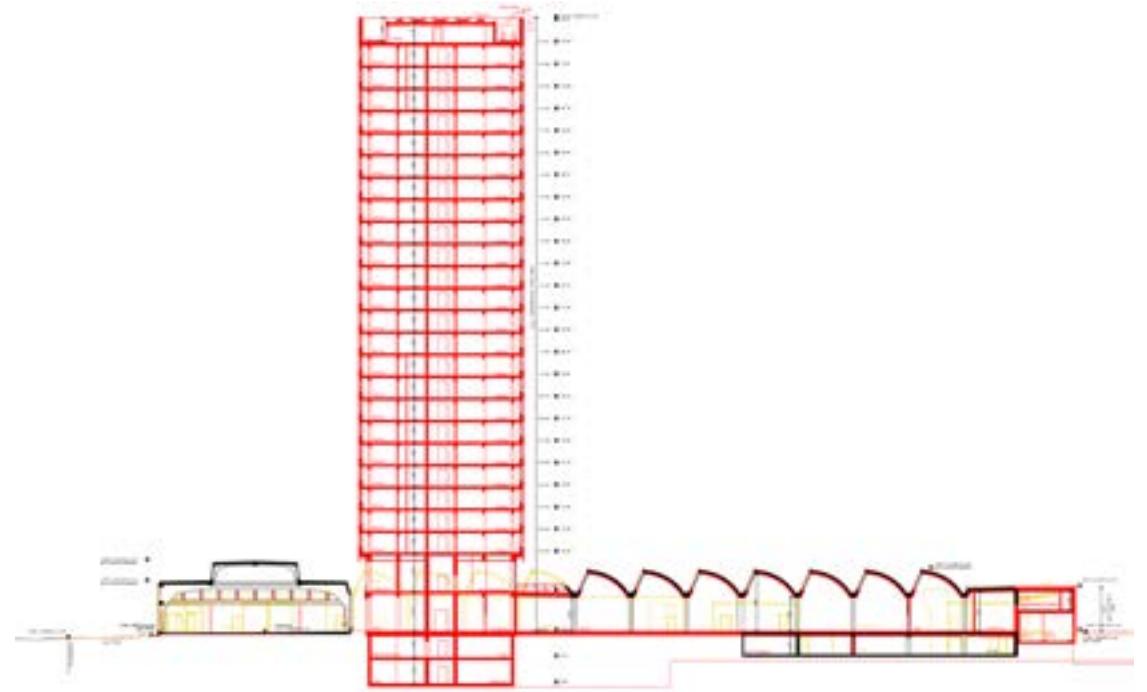
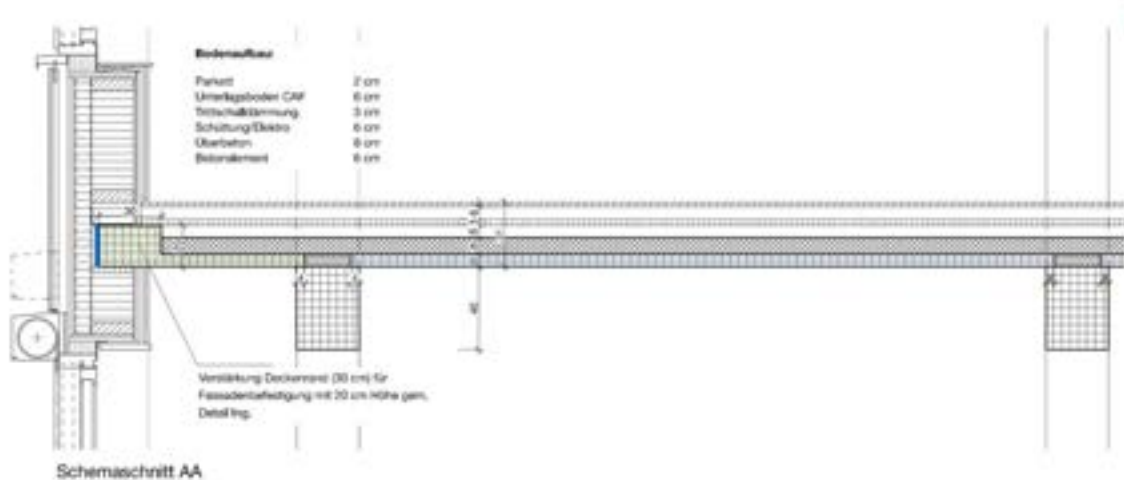
Graue Energie – wenig Ressourcenverbrauch

Schlanke Deckenkonstruktion/Leichtbau Brüstung

Bestand erhalten

SCHNETZER FUSKAS
INGENIEURE

Deckenkonstruktion



- Geringe graue Emissionen vom «ALTO» von nur $< 8 \text{ kg}/\text{CO}_2\text{-eq.} \cdot \text{m}^2$ Energiebezugsfläche (unter dem SIA-Zielwert)
- Standard Mehrfamilienhaus hat ca. graue Emissionen von $12 \text{ kg}/\text{CO}_2\text{-eq.} \cdot \text{m}^2$ Energiebezugsfläche

Graue Energie – wenig Ressourcenverbrauch

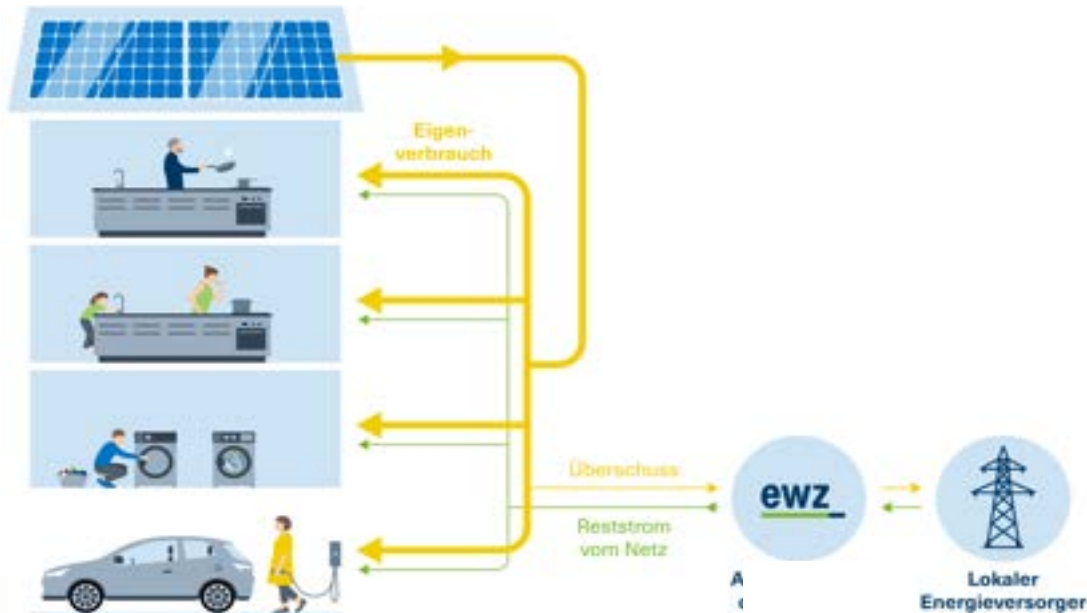
Visualisierung: Schlanke Deckenkonstruktion



Photovoltaik-Fassade

Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV)

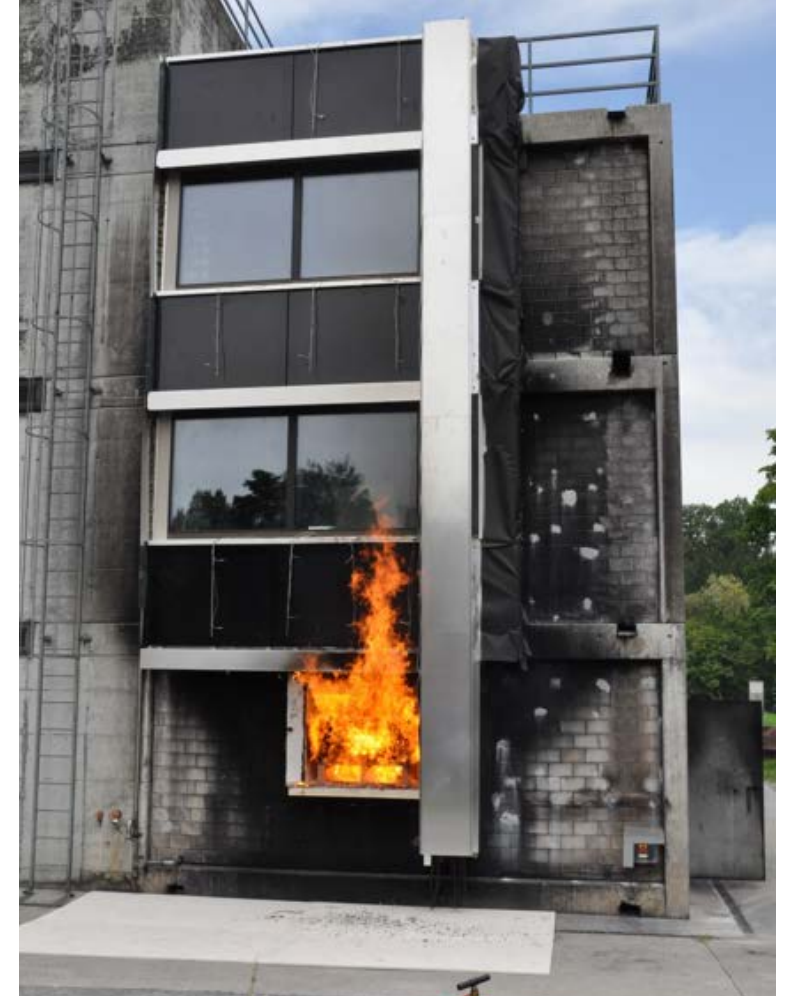
- Der produzierte Photovoltaik-Strom wird zu fast 100% im Wohnhochhaus «ALTO» verbraucht
- Dank Verkauf des Solarstroms über den ZEV an Wohnungsmieter, Gebäudetechnik oder Laden der E-Autos erzielt PV-Anlage eine angemessene Rendite
- Wirtschaftlicher Vorteil der Mieter und HIAG als Eigentümerin



Photovoltaik-Fassade

Realbrandversuch

- Gemäss Stand der Technik muss für eine Photovoltaik-Fassade ein Realbrandversuch durchgeführt werden
- Nachweis für die Einhaltung der Schutzziele gemäss Vorgaben der VKF/GVZ ist zu erbringen
- An einem 1:1 Muster wurde der Versuch im August 2023 auf dem Gelände von Schutz und Rettung Zürich durchgeführt
- Brand durfte an max. zwei Geschossen einen Schaden verursachen
- Versuch hat gezeigt, dass die geplante Fassadenkonstruktion dem Feuer standhalten konnte
- Schutzziele konnten mit einfachen Brandschutzmassnahmen dank leicht verstärkten Storenkästen und Brüstungen erreicht werden
- HIAG hat als eine der ersten Eigentümer eine Baubewilligung für eine PV-Fassade an einem Wohnhochhaus im Kanton Zürich erhalten



Nachhaltige Wärme- und Kälteversorgung

Gewerbliche Abwärme, Abwasserwärme und Luftwasser-Wärmepumpe

Energiequellen



Gewerbliche
Abwärme

Aussenluft



Abwasser



Wärmepumpe

Nach Möglichkeit direkte Abwärmenutzung
in der Fussbodenheizung

Winter: 35°C – Abwärmenutzung Fussbodenheizung

Sommer: 20°C – leicht Kühlung über Fussbodenheizung

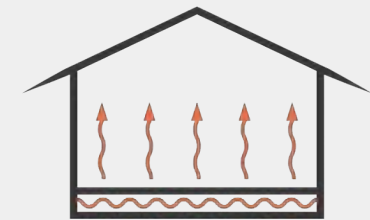
- 14 – 25°C



↑
Strom

Wärmeabgabe – optimaler Komfort

Fussbodenheizung/-kühlung



35°C Heizwärme

Warmwasser

65°C Warmwasser



Zertifizierung

Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS)

Gesamtheitliches Konzept für das nachhaltige Bauen:

Gesellschaft

- Städtebau, Mobilität, Nutzungsqualität, Komfort

Wirtschaft

- Lebenszyklus, Nutzbarkeit, Regionalökonomie, Umgebung

Umwelt

- Klimaschutz, Energieerzeugung, Ressourcen, Umwelt, Ökologie

- Das Label ist Qualitätssicherung der Umsetzung der Nachhaltigkeitsanforderungen



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

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

Valentin Stahel

T +41 44 404 10 30

valentin.stahel@hiag.com

Vorstellung Projekt «ALTO»

André Degelo, Teamleiter Bauherrenvertretung bei HIAG

- 1 Historie
- 2 Mikro- und Makrolage
- 3 Kennzahlen
- 4 Highlights
- 5 Beschaffung TU
- 6 Umgang Schadstoffe und Altlasten

Historie

Freihofstrasse 23 früher



Historie

09/2019	Erwerb Grundstück von FCA (Fiat Chrysler Automobiles)
11/2021	Machbarkeitsstudie und Vorprojekt pool Architekten, Zustimmung Hochhaus durch Baukollegium und AfS
06/2022	Baueingabe
11/2022	Bauentscheid positiv
02/2023	Baubewilligung erlangt Rechtskraft (ohne Einsprachen)
06/2023	Unterzeichnung TU-Werkvertrag
08/2023	Baubeginn
03/2026	Bezug und Übergabe an HIAG



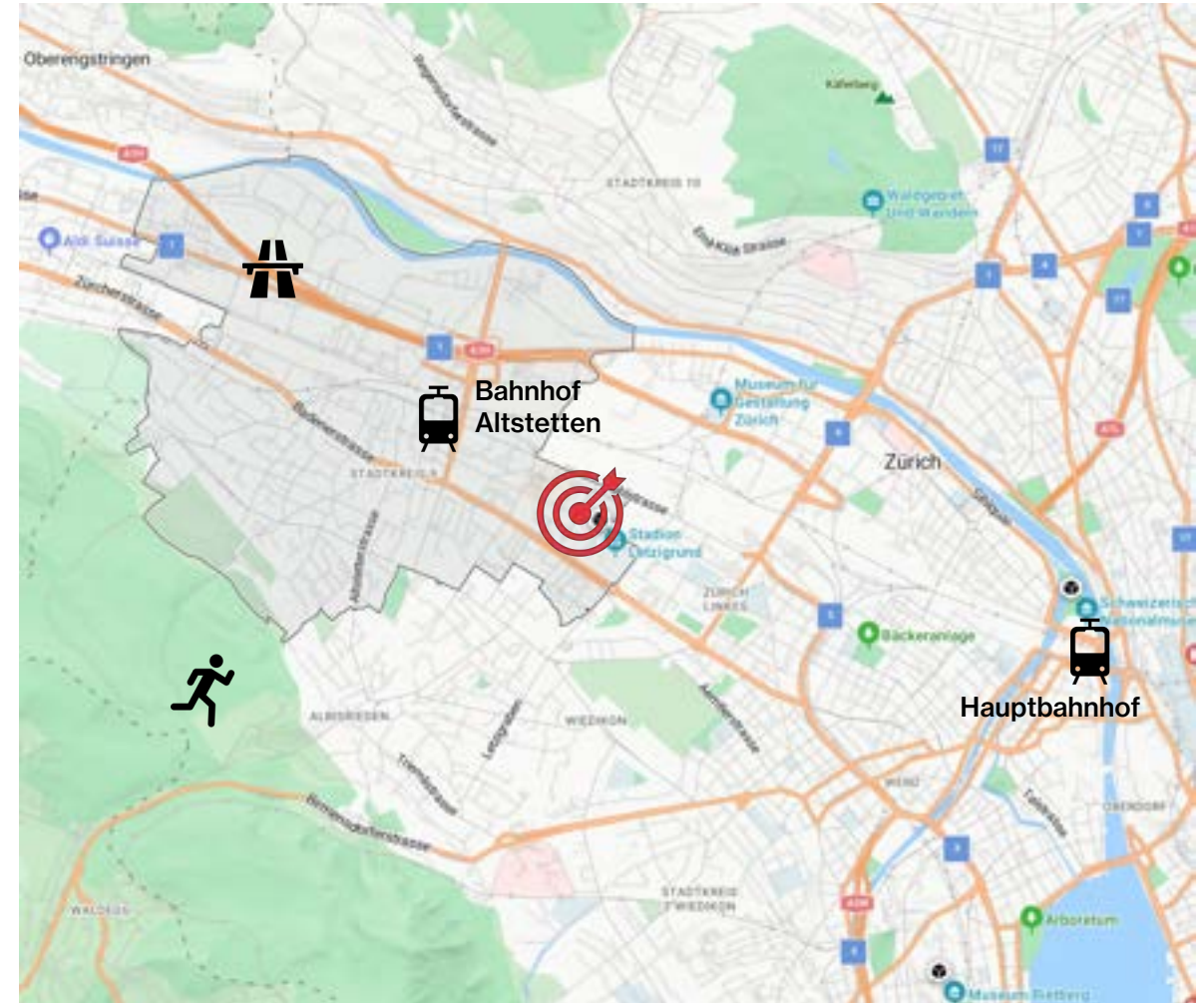
7'800 m² GSF
Arealüberbauung
Wohnzone W5



Mikro- und Makrolage Zürich-Altstetten

Makrolage

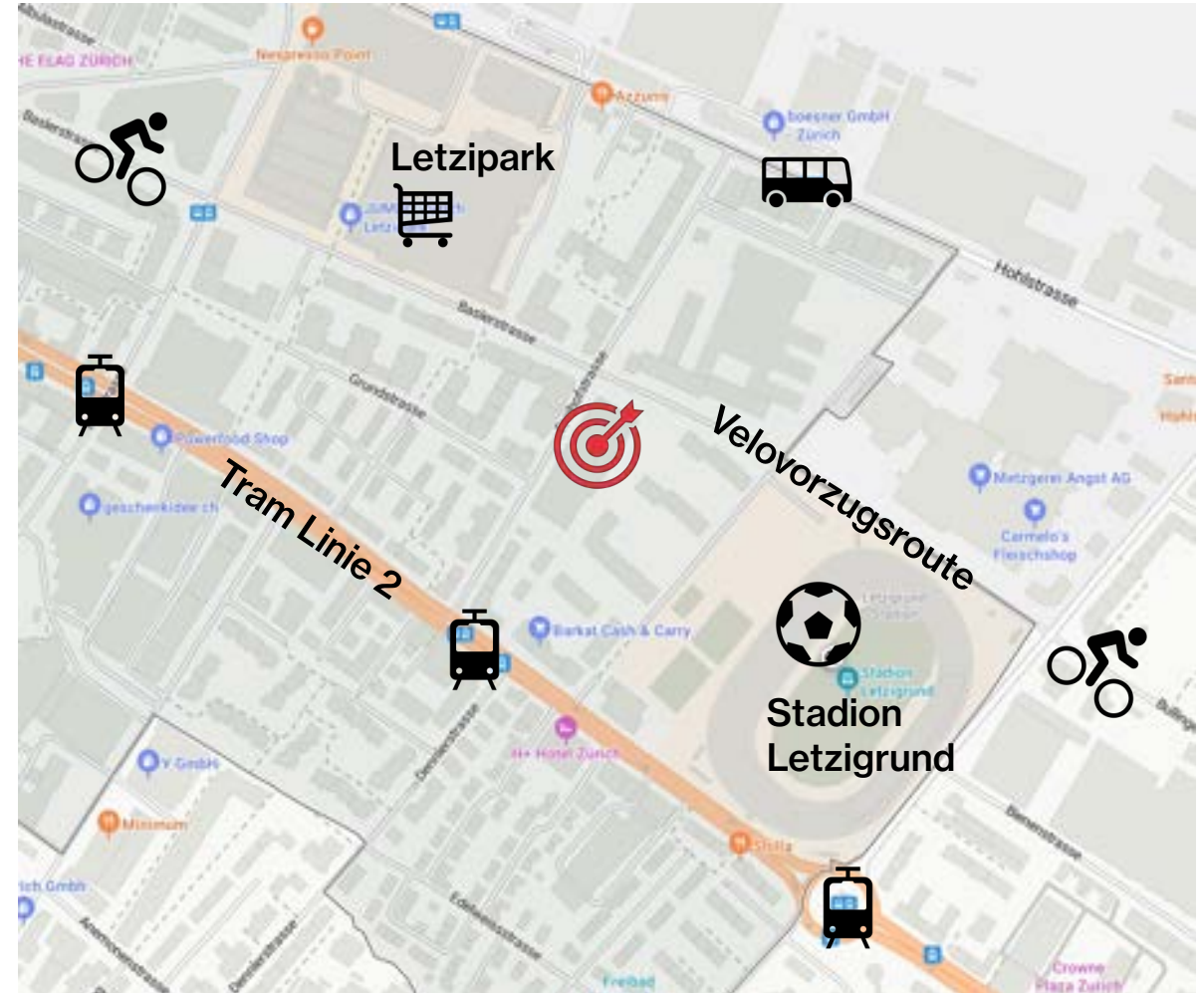
- Prägung durch Verwaltungs- und Industriebauten
- Heute urbane Lebensräume mit moderner Architektur
- Verkehrsgünstig an Stadtgrenze
- Gute Anbindung an nationales Zugnetz (Hauptbahnhof Zürich, Bahnhof Altstetten)
- Schnelle Anbindung an Autobahnnetz
- Diverse Hochschulen in unmittelbarer Nähe
- Naherholungsgebiet für Sport- und Naturbegeisterte



Mikro- und Makrolage Zürich-Altstetten

Mikrolage

- Baslerstrasse wichtige Achse, im Umfeld sollen zahlreiche neue Hochhäuser entstehen, welche die Zürcher Skyline prägen
- Baslerstrasse mit Velovorzugsroute Richtung Stadt
- Boomendes, selbstbewusstes Quartier
- Gute Anbindung an Tram (Linie 2) und Bus
- Unmittelbare Nähe zu Stadion Letzigrund
- Vielfalt an Geschäften, Restaurants, Schulen und Kindergärten



Kennzahlen

in CHFm

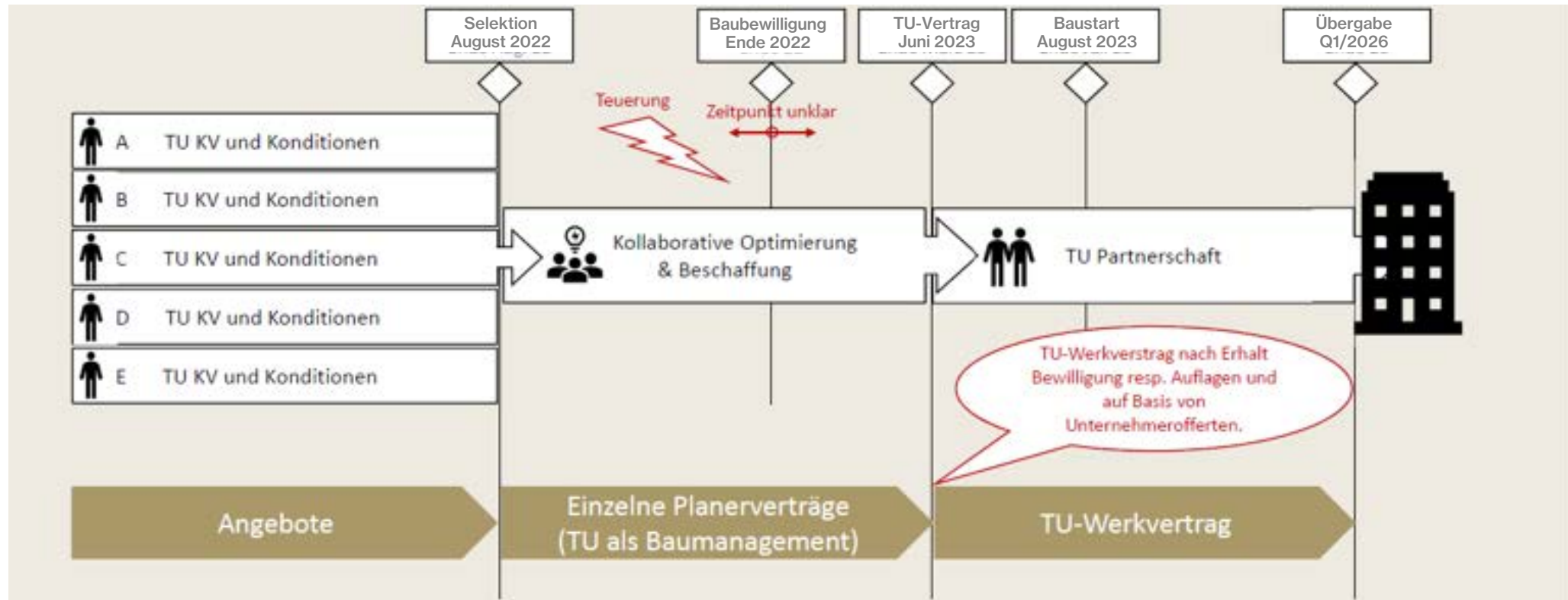
Areal im Portfolio seit	2019
Gesamtinvestition nach Fertigstellung	101
Nutzungsmix	Wohnungen/Grossverteiler/Gastro/Gewerbe/ Büro
Soll-Miete p.a.	6.3
Marktwert per 30.06.2024	103.2
Marktwert nach Fertigstellung	208.0
Offener Entwicklungsgewinn per 30.06.2024	ca. 30.0
IRR	16%
Investitionen getätigt per 30.06.2024	27.0

Anzahl Wohnungen	149 Stk.	1.5 Zi. – 4.5 Zi.
Anzahl Veloabstellplätze	336 Stk.	2.25 Velo-PP / WHG
Anzahl Autoabstellplätze	40 Stk.	0.27 Auto-PP / WHG
Total HNF		12'700 m ²
davon Grossverteiler/Lebensmittelgeschäft		1'700 m ²



Beschaffung TU

Prozessvariante «Freihofstrasse»



- **Kollaborative Optimierung & Beschaffung:**
TU optimiert mit dem Planungsteam zusammen Vorbereitung, Konstruktion, Hülle, HLKSE und Umgebung mit dem Ziel, dass Ende Mai 2023 mind. 80% der Gewerke submissioniert sind

Umgang Schadstoffe und Altlasten

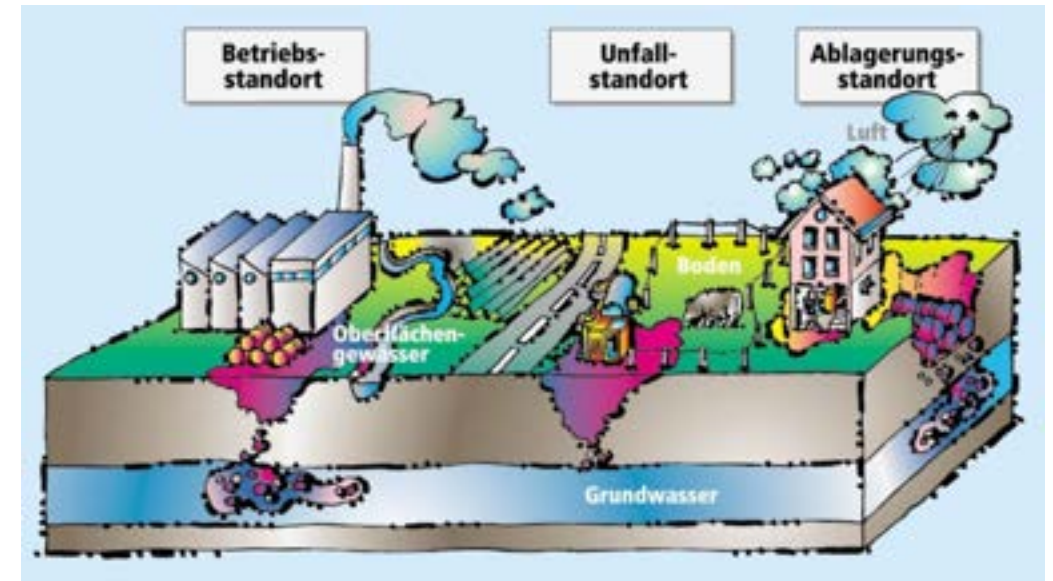
Beispiel «ALTO»

Due Diligence; im Vorfeld geprüft:

- Besichtigung Standort mit Altlasten- und Schadstoffgutachter
- Studium und Recherche von vorliegenden Akten
- Historische Untersuchungen (Arealgeschichte)
- Zusätzliche Untersuchungen zur Abschätzung der Belastungs- und Kostenrisiken
- Bestimmung Kostenrisiken

Schadstoff- und Altlastenspezifische Projektentwicklung

- Verzicht/Reduktion der Untergeschosse
- Nutzung entsprechend der Gegebenheiten definieren
- Festlegung Sanierungsziel



Umgang Schadstoffe und Altlasten

September 2023/Schadstoffsanierung



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

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

André Degelo

T +41 44 404 10 36

andre.degelo@hiag.com

Baustellenrundgang «ALTO»

Lorenz Weissenberger, Bauleiter bei HRS Real Estate AG

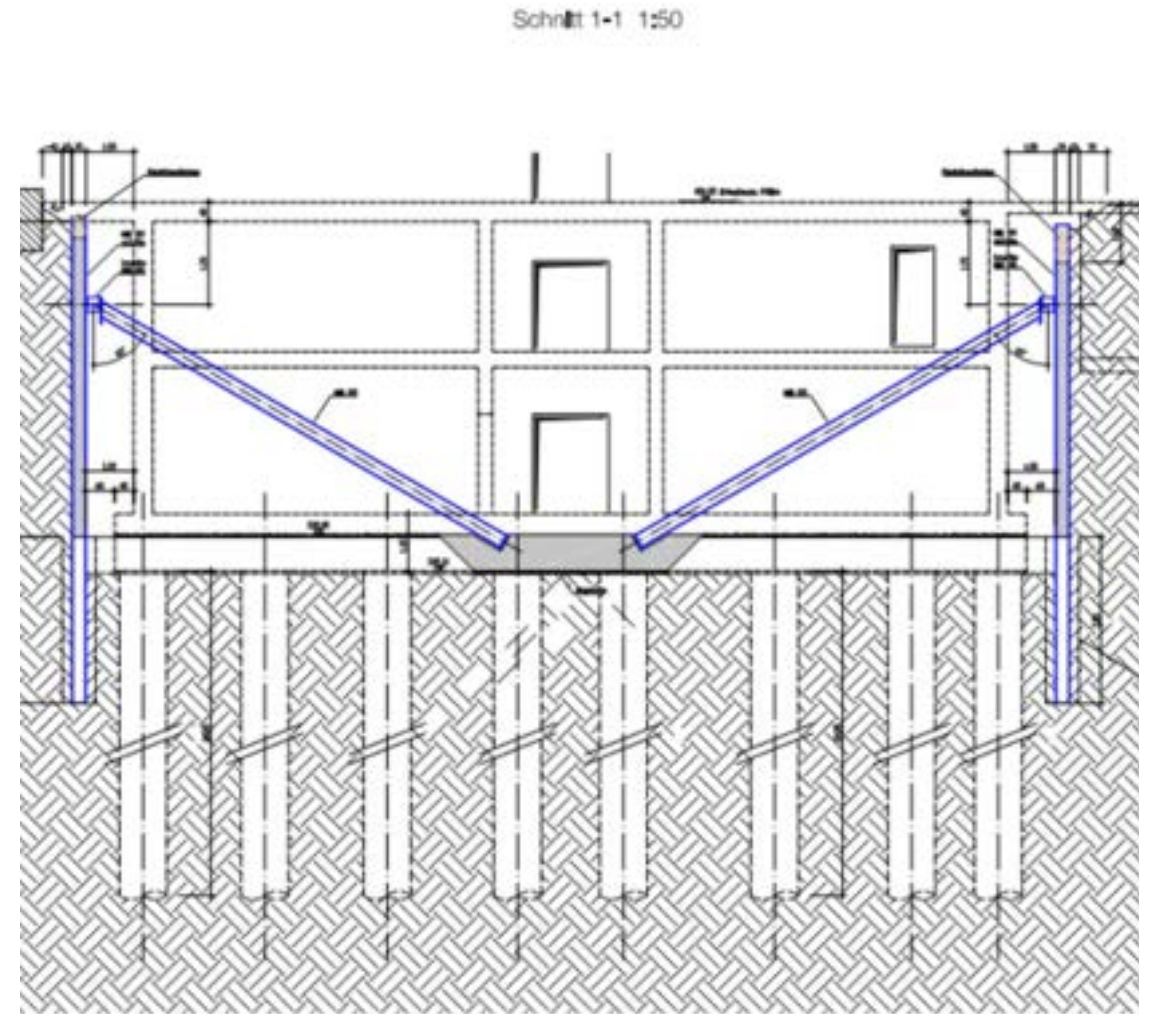
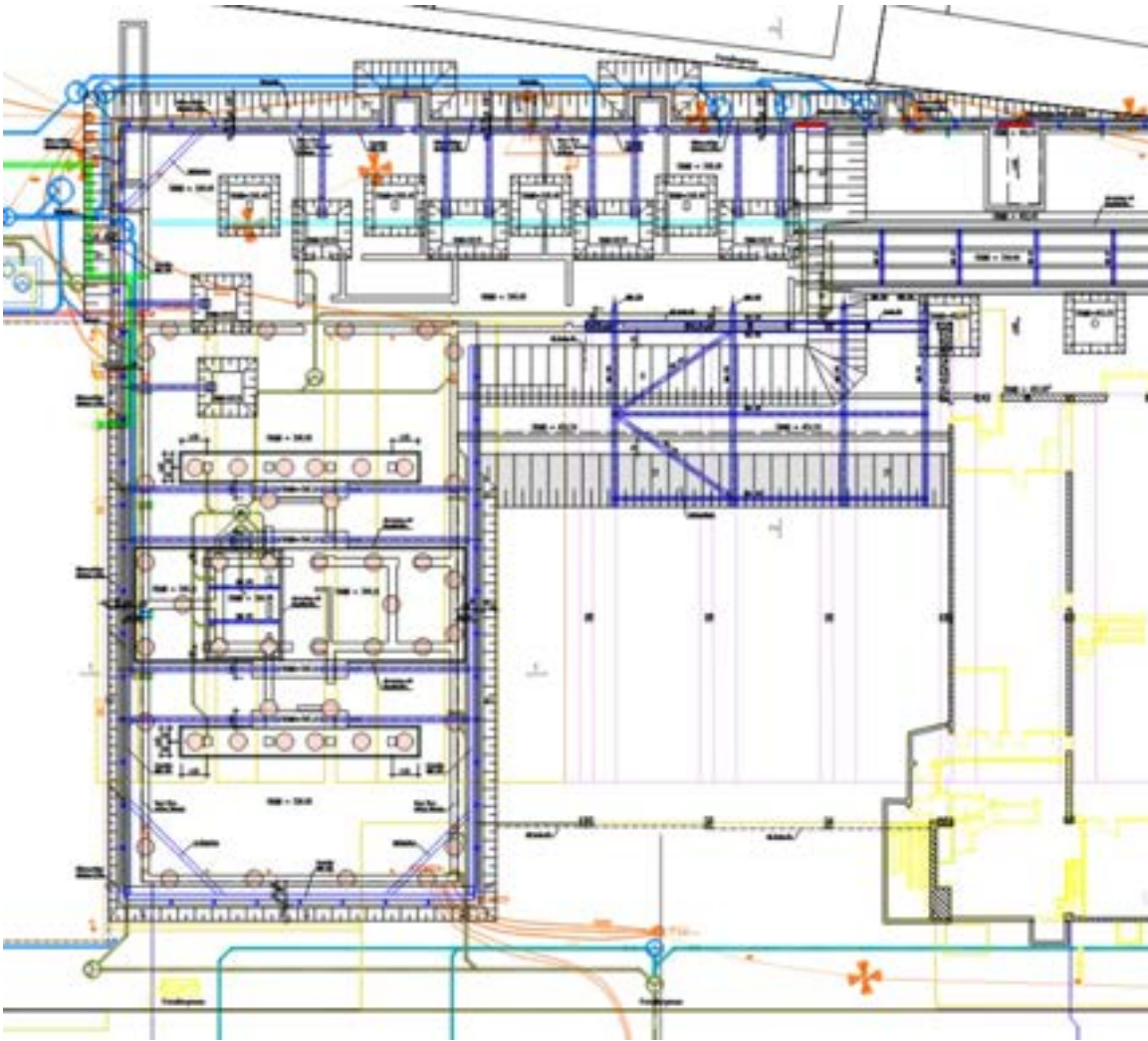
- 1 Rückbau/Erhalt Bestand
- 2 Baugrube/Pfähle
- 3 Eindrücke Tiefbau
- 4 Mastkletterbühne
- 5 Lean/Last Planer System
- 6 Logistik

Rückbau/Erhalt Bestand

Oktober 2023/Abbruch



Baugrube/Pfähle



Eindrücke Tiefbau

November/Dezember 2023/Pfähle



Eindrücke Baugrube/Abfangung + Start Baumeister

April/Mai 2024



Eindrücke Hochbau

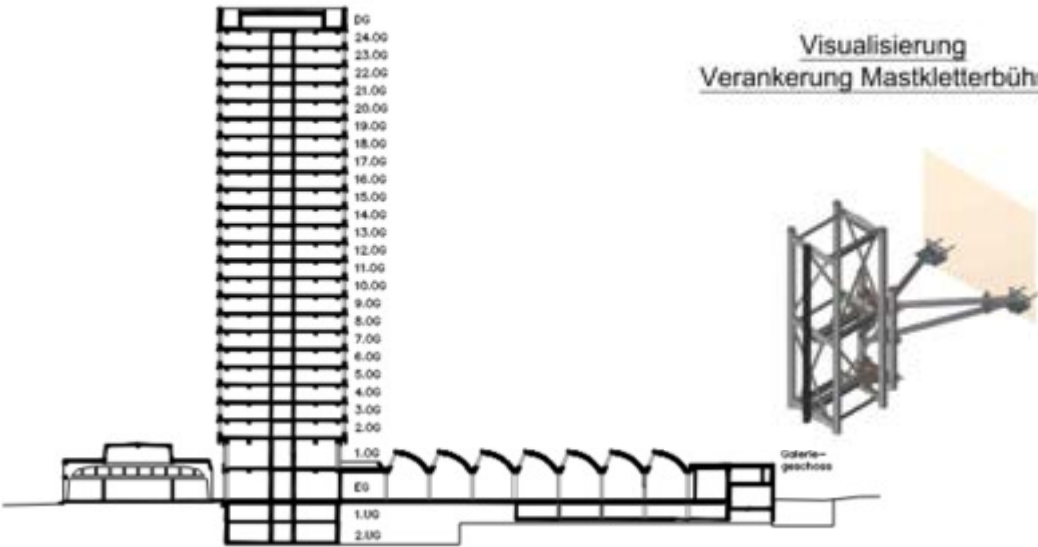
Juni/Juli 2024



Mastkletterbühne



Übersichtsschnitt



Visualisierung
Verankerung Mastkletterbühne



Lean/Last Planner System

Gemeinsames Erarbeiten, Planen und Tracken der Bauprozesse und Termine



Logistik

In Kooperation mit Post Baulogistik AG

Aufgabenfelder

1. **Baufeldlogistik:** Dispo der An-/ Abtransporte für sämtliche Gewerke unter Einsatz von Logistik-Software
2. **Vertikaltransport:** Koordination und Verwaltung der Liftanlagen und Kräne
3. **Professionelles Liftmanagement** für eine effiziente Bauausführung
4. **Materialverbringung** vom Umschlagplatz bis auf definierte Etage

Materialfluss

Bei der Planung des Materialflusses wird von der Anmeldung der Lieferung im Logistik-Tool bis zum Lagerplatz oder Einbau- und Arbeitsort so effizient wie möglich vorgegangen.

Unter Materialfluss versteht man den Transport des Materials innerhalb der Baustelle. Dieser beginnt an der Entladestelle bzw. am jeweiligen Zwischenlagerplatz.



HIAG

Herzlich willkommen im «CHAMA»

Dominik Lauper
Arealentwickler

24.09.2024



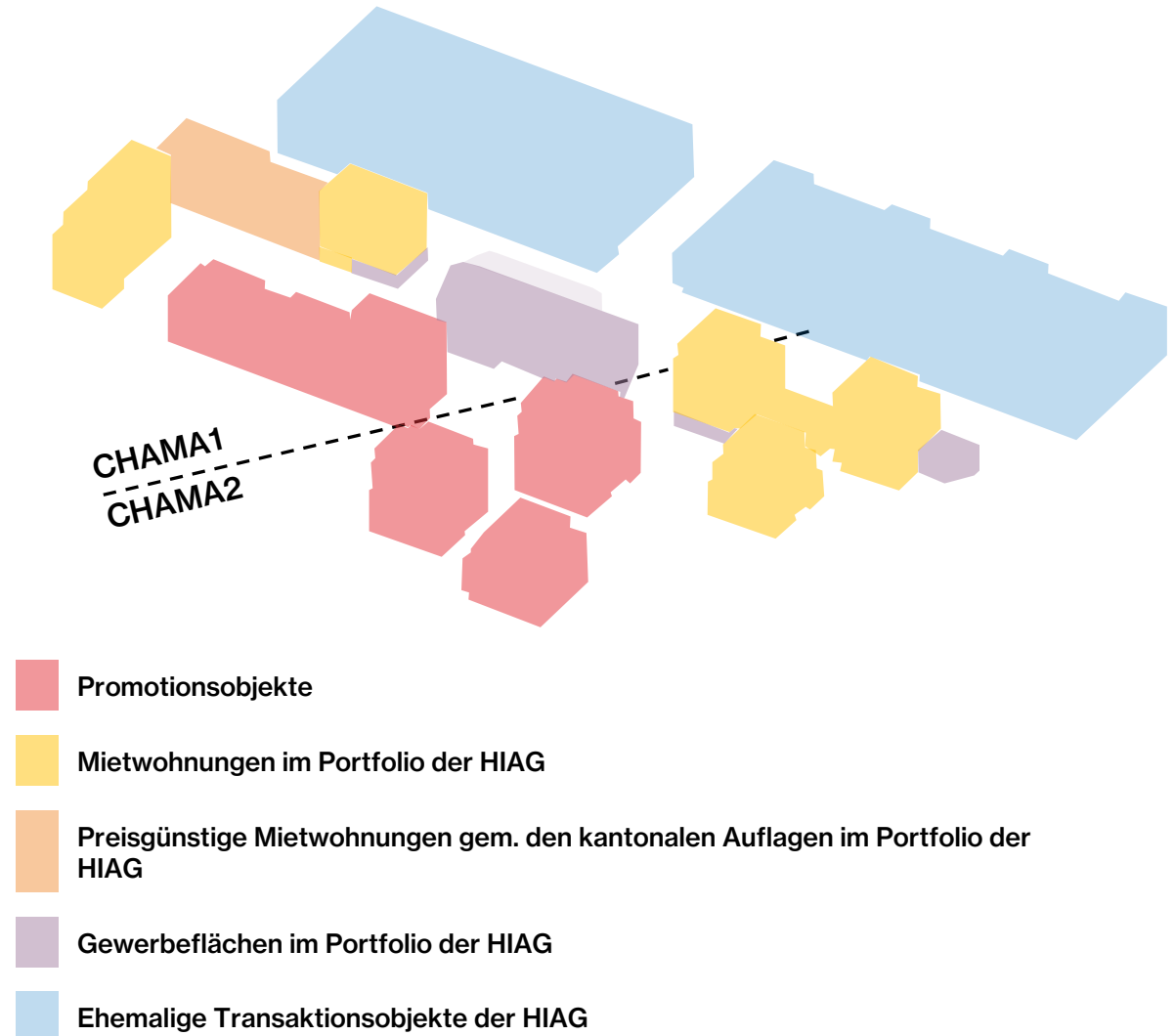
Agenda

- 1 Überblick
- 2 Kennzahlen
- 3 Wohnen auf dem Areal
- 4 Arbeiten auf dem Areal
- 5 Lokal, grün und mobil
- 6 Entwicklungshorizont
- 7 Planungs-/Beschaffungsprozess
- 8 Resümee

Projektvorstellung

Überblick

- Integriertes Geschäftsmodell von HIAG an «einem» Ort
- Sicherung stabiler Mieterträge durch Wohn- sowie Geschäftsliegenschaften mit langfristigem Mietvertrag
- Erlöse aus dem Verkauf von Wohneigentum und Bestandsliegenschaften im Sinne des «Kapitalrecyclings» für weitere wertsteigernde Investitionen im Portfolio
- Nachhaltige Arealentwicklung durch Diversifikation der Produkte
- Preisgünstiges Wohnen für soziale Durchmischung und Erfüllung politischer Forderungen
- Aktives Risiko-Management und Optimierung der Vermarktung durch Etappierung
- Partizipativer Entwicklungsprozess mit Baukommission
- Nach Fertigstellung Platz für rund 750 Menschen zum Wohnen und Arbeiten



Kennzahlen

in CHFm	1. Etappe	2. Etappe
Areal im Portfolio seit 2015		
Gesamtinvestitionen	104	100
Nutzungsmix Wohnen/Gewerbe	78%/22%	96%/4%
Yielding		
Soll-Miete p.a.	4.1	2.6
Marktwert per 30.06.2024	111.3	31.2
Marktwert per Fertigstellung	114.0	79.9
Offener Entwicklungsgewinn	ca. 2.0	ca. 10.0
IRR	13%	20%
Leerstand (Lagerfläche im UG)	1.3%	Noch keine Vermarktung
Promotion		
Marktwert per 30.06.2024	at cost	at cost
Verkaufsvolumen	104.0	138.0
Offener Entwicklungsgewinn	ca. 7.0	ca. 42.0
IRR	19%	25%
Frei verfügbare Promotionsobjekte	2 von 52 Stck.	Noch keine Vermarktung



Wohnen auf dem Areal

Verschiedene Produkte sprechen eine breite Zielgruppe an

- Mittelpunkte «Zentraler Hof» in 1. Etappe und «Wohnen im Grünen» in 2. Etappe
- Frühzeitige Analysen von Zielgruppen, Markt und Standort prägten massgeblich die Projektentwicklung
- Vielfalt an Wohnungstypen trägt unterschiedlichen Bedürfnissen Rechnung – über Ausbaustandard, klassische Grundrisse bis zu Loft-Wohnungen
- Intelligente Raumkonzepte und sorgfältig gestaltete Aufenthaltsbereiche fördern lebendiges Miteinander
- Die mobile CHAMA-App vernetzt die Bewohnerinnen und Bewohner und bietet Zugriff auf Gemeinschaftsangebote sowie Services



Arbeiten auf dem Areal

Kommerzielle Nutzungen beleben das Areal

- Ein ausgewogener Anteil an Gewerbeflächen belebt Areal und erhöht Attraktivität und Funktionalität
- Sorgfältig ausgewähltes Gewerbe steigert Immobilienwert und erhöht Nachfrage nach benachbarten Wohnflächen
- Die Liegenschaft «Anker» mit städtischem Platz bringt urbanes Flair ins Kleinquartier
- Mit dem Co-Living-Anbieter ARIV werden zusätzlich eine junge Zielgruppe angesprochen und der Community-Gedanke gestärkt
- In der 1. Etappe erweitern ein Friseur, ein Café und eine Kita das Infrastruktur-Angebot und beleben das Areal



Nachhaltigkeit

Lokal, Grün und Mobil

Energieversorgung

- Produktion Wärme mit Wärmepumpen, Erdwärmesonden und Fernwärme aus der Kehrichtverbrennung der Zuger Energieversorgerin WWZ AG
- Kühlung der Wohn-/Gewerbeflächen in den zunehmenden wärmeren Sommermonaten mit Erdwärmesonden
- Produktion von 20% des benötigten Stroms des Areals mit rund 800 m² Photovoltaik-Anlage vor Ort

Energetische Partnerschaft

- Kooperation mit E360 als externen Energiecontractor und professionellen Partner als Betreiber der Energiezentrale
- HIAG als Grossabnehmer mit Mitspracherecht für Energieoptimierung und Reduktion der Treibhausgas-Emissionen
- Ziel ist eine 100% CO₂-neutrale Energieversorgung

energie360°

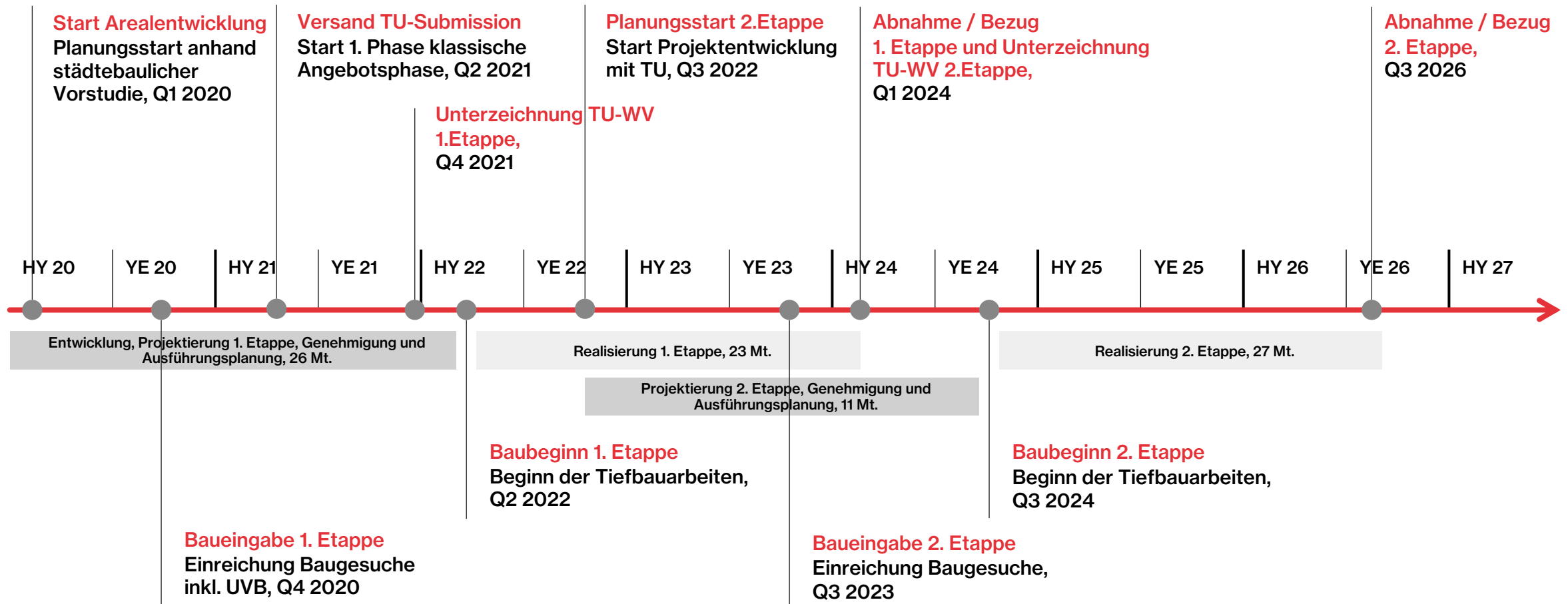
Mobilität

- Vielseitiges Sharing-Angebot für alle Bewohnerinnen und Bewohner mit AMAG Allride, eine flexible Mobilitätslösung für Areale
- Die Sharing-Flotte besteht aus E-Autos, E-Bikes und E-Cargobikes
- Im Velo-Pavillon sind Werkzeuge und Waschstation rund um die Uhr zugänglich

Entwicklungshorizont

1. und 2. Etappe

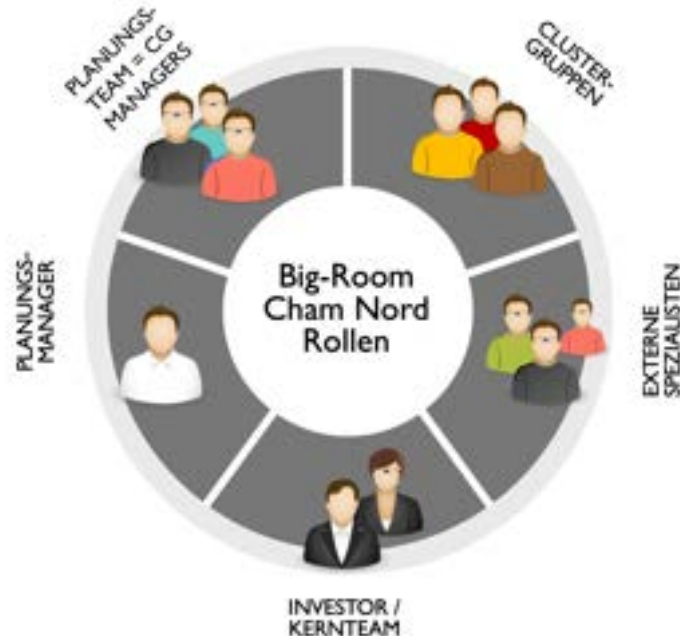
Meilensteinprogramm von 2020 bis 2026



Planungs-/Beschaffungsprozess

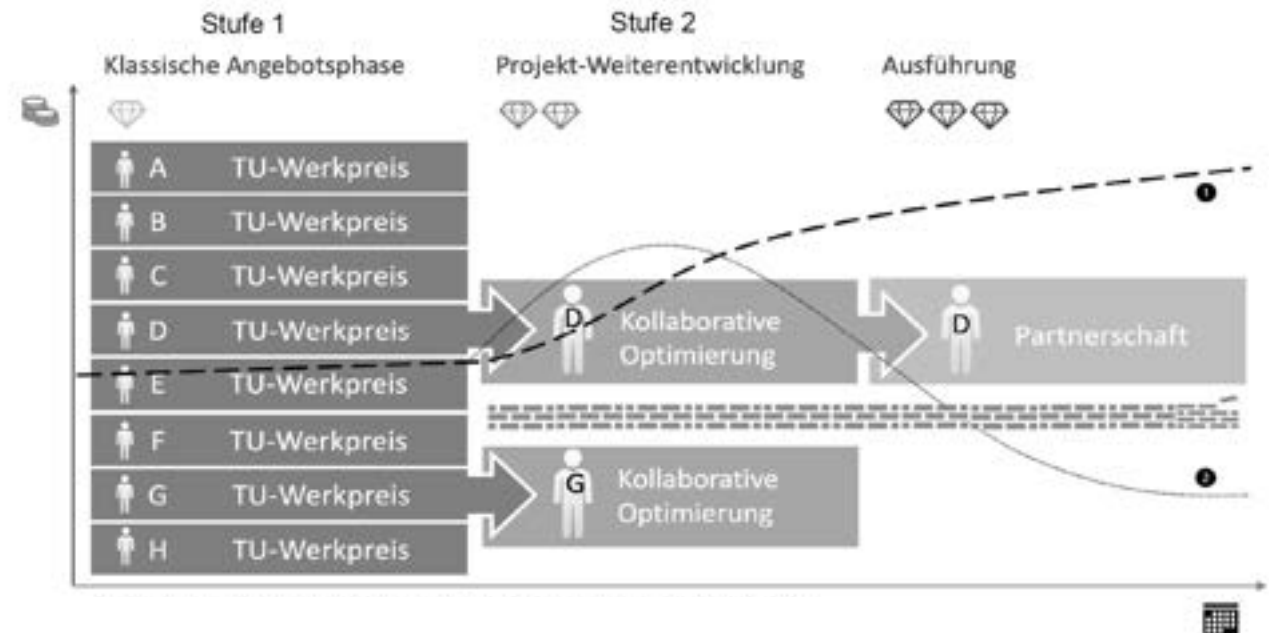
Motivation von HIAG für die integrale Planung

- Effizienzsteigerung durch aktive Projektsteuerung
- Frühzeitige Minimierung der Komplexität und Risiken
- Verschiedene Perspektiven ermöglichen Kreativität und Mehrwert



Erwartungen von HIAG zum kollaborativen Beschaffungsprozess

- Projektoptimierungen und Wahl des besten Realisierungspartners durch 2-stufigen Beschaffungsprozess
- Transparenz sorgt für Klarheit und Vertrauen
- Mehr Agilität und Prozesssicherheit



Resümee

Produktentwicklung



- Verkürzung Time-to-Market
- Förderung einer agilen Haltung, um Flexibilität lange aufrechtzuerhalten
- Prozesssicherheit gewährleisten
- Hoher benötigter Koordinationsaufwand
- Divergierende Ziele behindern Innovationen
- Reduktion der Komplexität steigert die Effizienz

Planungsprozess



- Aktive Steuerung minimiert Projektrisiken und stellt Planungsqualität sicher
- Fokussierung auf Wertschöpfung
- Verbesserte Kommunikation durch Workshopverfahren
- Frühzeitige Problemerkennung von äusseren Einflüssen möglich

Beschaffungsprozess



- Differenzierung nicht allein über den Preis
- Verbesserte Zusammenarbeit durch höhere Transparenz in der Angebotsstruktur
- Verkürzte Beschaffungszeit, insbesondere in der 2. Etappe
- Grössere Flexibilität bei unerwarteten Veränderungen
- Partikulare Interessen werden nicht ausgeräumt – Agilität vs. Lean

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

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

Dominik Lauper

T +41 44 404 10 30

dominik.lauper@hiag.com

HIAG

Rückblick Halbjahr 2024 & Ausblick

Marco Feusi
CEO

24.09.2024

CMD
2024

Key Highlights Half-Year Results 2024

Strong reporting period with further development progress



Net income
CHFm 36.2
(+63.5%)

Revaluation
CHFm +11.6



Property income
CHFm 37.1
(+5.3%)

Vacancy rate
from 4.0% to 3.5%



Net profit from
sale of
condominiums
CHFm 11.1
(H1 23: CHFm 5.3)



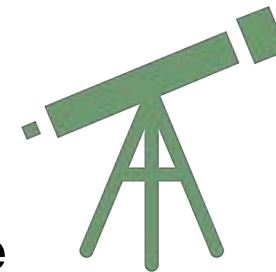
High equity ratio
53.6%

Low LTV (net)
39.5%



Financing security

CHFm 500
committed credit line

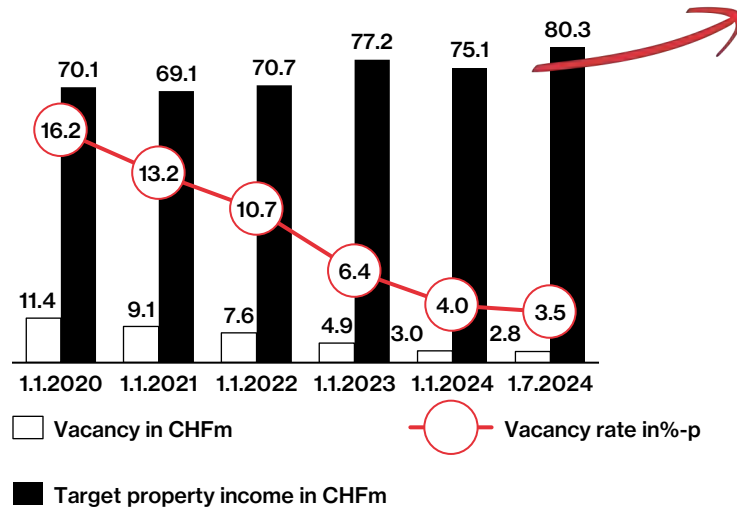


Good results
and
promising outlook

Portfolio-/ Asset Management

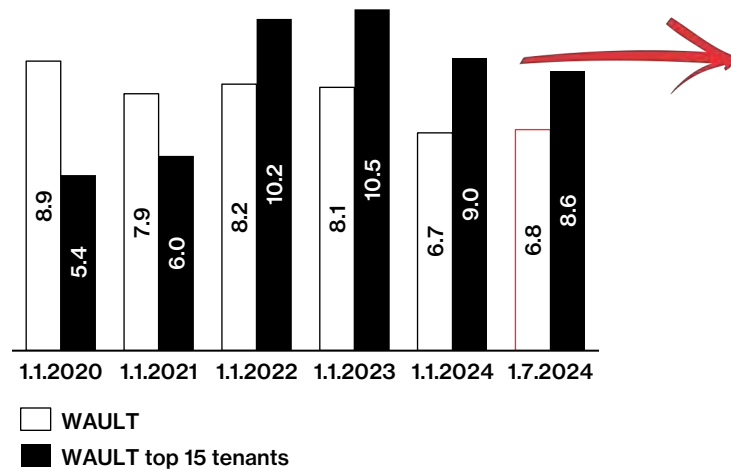
Growing earnings with stable key indicators expected

Property income / Vacancy



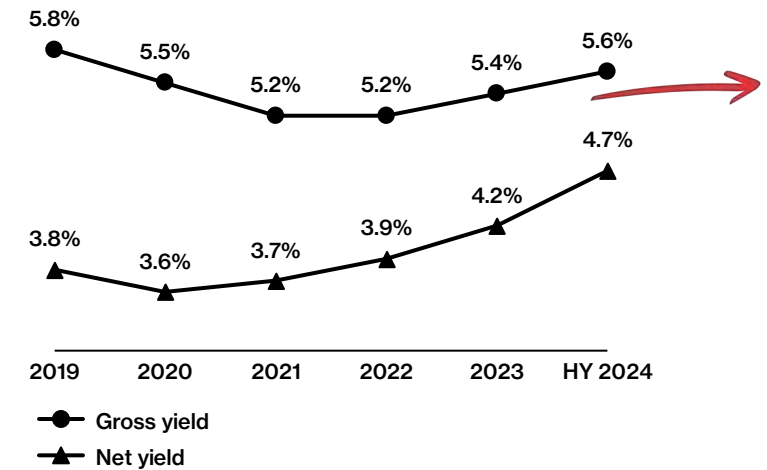
- Increase rental income
 - Completion development projects under construction
 - Re-letting on higher rental levels
 - CPI / RIR adjustments
- Stable structural vacancy rate
 - Active Asset and Property Management supported by commercialisation team

WAULT



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

Yields



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

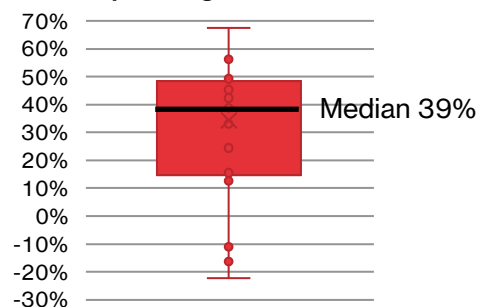
Site Development

Profitable business segment with impressive track-record

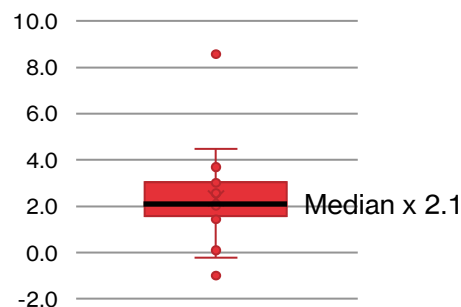
Projects completed in H1 2024 / developments since 2014

Project In CHFm	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%
Biberist, Papieri «Librec»	Commercial	2012	2022	2023	3.0	14.7	10.4	4.3	1.3	13%	x 1.4	14%				
Windisch, «Kesselhaus»	Resid./com.	2009	2022	2024	0.4	13.9	10.9	3.0	2.6	24%	x 8.6	9%				
Cham, Chama 1 st stage Yielding	Resid./com.	2014	2022	2024	19.5	114.0	64.0	50.0	30.5	48%	x 2.6	13%				
Cham, Chama 1 st stage «Columbus»	Condominium	2014	2022	2024	16.2	103.6	40.3	63.3	47.1	117%	x 3.9	19%				
Total developments completed in H1 2024					39.1	246.2	125.5	120.6	81.5	65%	x 3.1	15%				
Other (Σ 15)	diverse	2010- 2018	2013- 2019	2017- 2022	120.8	591.7	346.5	245.2	124.4	36%	x 2.0	15%				

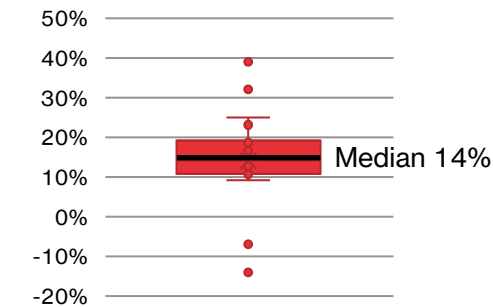
«Development gain»



«Multiple land value»



«IRR p.a. since acquisition»



- CHFm >80 total development gain in H1 2024 finished projects
- CHFm >200 total development gain since 2010

Site Development

Ongoing developments lead to further significant profit contributions

Project developments under construction / before building application

Project In CHFm	Segment	Acqui-sition	Constr. start	Constr. compl.	Market Value (MV) 1.7.2024	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%
Winterthur, «Fahrwerk»	Industr./logistic	2021	2023	2025	28	51	18	5	25%	23%	x 1.6	14%				
Zürich, Freihofstrasse «Alto»	Resid./commerc.	2019	2023	2026	103	208	75	30	40%	64%	x 2.5	16%				
Cham, Chama, 2 nd stage Yielding	Residential	2012	2024	2026	31	79	38	10	25%	48%	x 2.3	20%				
Cham, Chama, 2 nd stage Promotion	Condominium	2014	2024	2026	at cost	138	49	42	85%	104%	x 3.7	25%				
Total developments under construction						476	180	87	48%	65%	x 2.6	19%				



- ➔ Profit margins remain excellent
- ➔ CHFm c. 90 additional development gains expected by end 2026
- ➔ CHFm c. 11.2 rental income from projects plus CHFm c. 140 cashflow from promotions

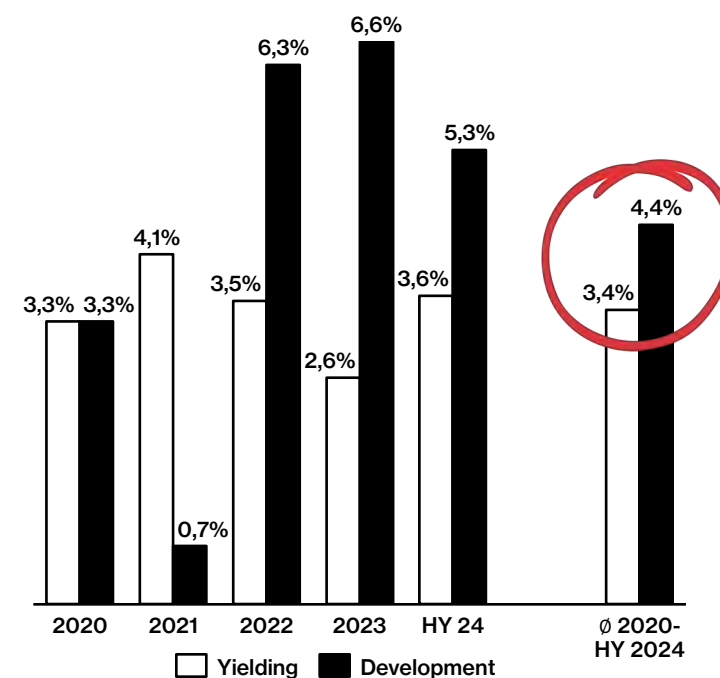
Site Development

Outperformance from development on average and in the last 2 years

Segments since 2020 without valuation change from market

	2020		2021		2022		2023		H1 2024	
In CHFm	Yielding	Develop.	Yielding	Develop.	Yielding	Develop.	Yielding	Develop.	Yielding	Develop.
Reported EBITDA	47.6	23.5	74.4	19.9	59.1	54.6	17.5	42.5	24.4	24.8
Valuation change total	9.8	14.2	33.5	16.4	15.7	46.7	-27.4	25.4	1.0	10.6
Valuation change «Market»	7.3	3.6	25.1	15.0	11.8	6.7	-20.5	-11.8	0.8	0.5
in %	0.7%	0.7%	2.4%	2.4%	1.0%	1.0%	-1.7%	-1.7%	0.1%	0.1%
Valuation Change «Management»	2.4	10.6	8.4	1.5	3.9	40.0	-6.8	37.2	0.3	10.0
Adjusted EBITDA	40.3	19.9	49.3	4.9	47.3	47.9	38.0	54.3	23.7	24.2
Tax normalised (15%)	-6.0	-3.0	-7.4	-0.7	-7.1	-7.2	-5.7	-8.1	-3.6	-3.6
Adjusted Net income	34.3	16.9	41.9	4.2	40.2	40.7	32.3	46.2	20.1	20.6
Fair value Portfolio as at 1.1.	1,053	518	1,026	612	1,138	647	1,223	703	1,115	782
ROIC (annualised)	3.3%	3.3%	4.1%	0.7%	3.5%	6.3%	2.6%	6.6%	3.6%	5.3%

- Split valuation change Yielding Portfolio: 75% to «Market» and 25% to «Management»
- Valuation change «Market» Development Portfolio analogue Yielding Portfolio in %
- Normalised tax rate of 15%

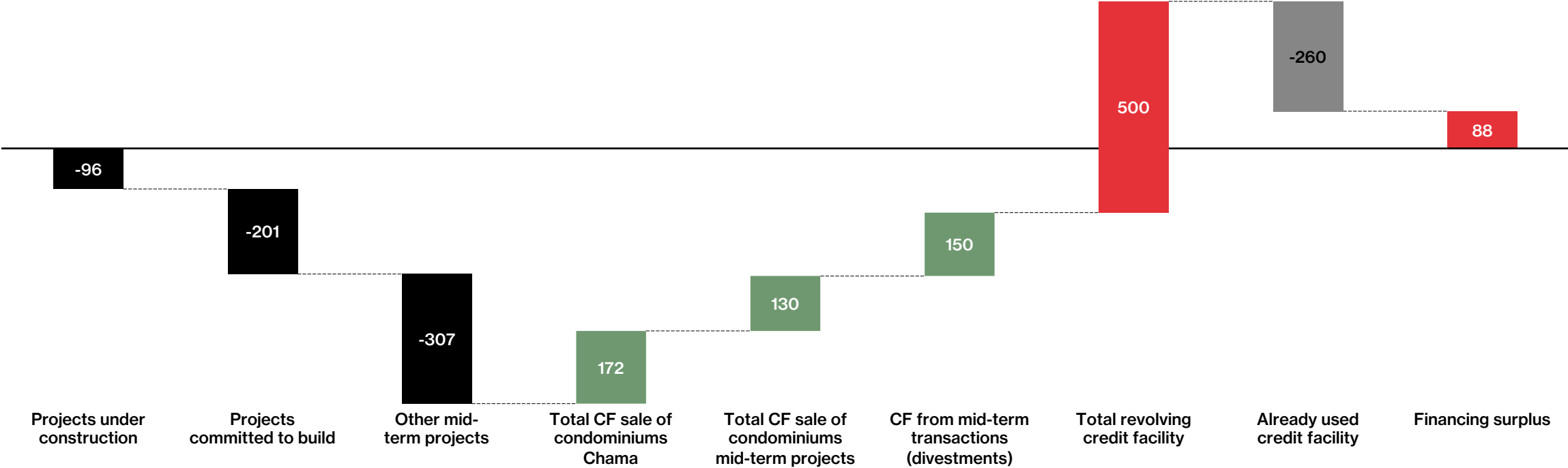


→ The promising development projects will continue to generate excess returns for the benefit of the entire company

Financing project pipeline

Sale of condominiums enlarges financing flexibility

Financing of mid-term pipeline (in CHFm)



→ Financing of the short to medium-term pipeline set up

Q&A

HIAG

**Vielen 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

Marco Feusi

T +41 44 404 10 30

marco.feusi@hiag.com

[LinkedIn](#)

HIAG

Herzlich willkommen in Dietikon

Miriam Tomas
Asset Managerin

24.09.2024



Agenda

- 1 Vorstellung des Areals
- 2 Kennzahlen
- 3 Baufeld Ried07: Realisierung XXXLutz
- 4 Baufeld Ried05: Entwicklung
- 5 Baufeld Ried03: Revitalisierung des Gebäudes
- 6 Chancen und Herausforderungen

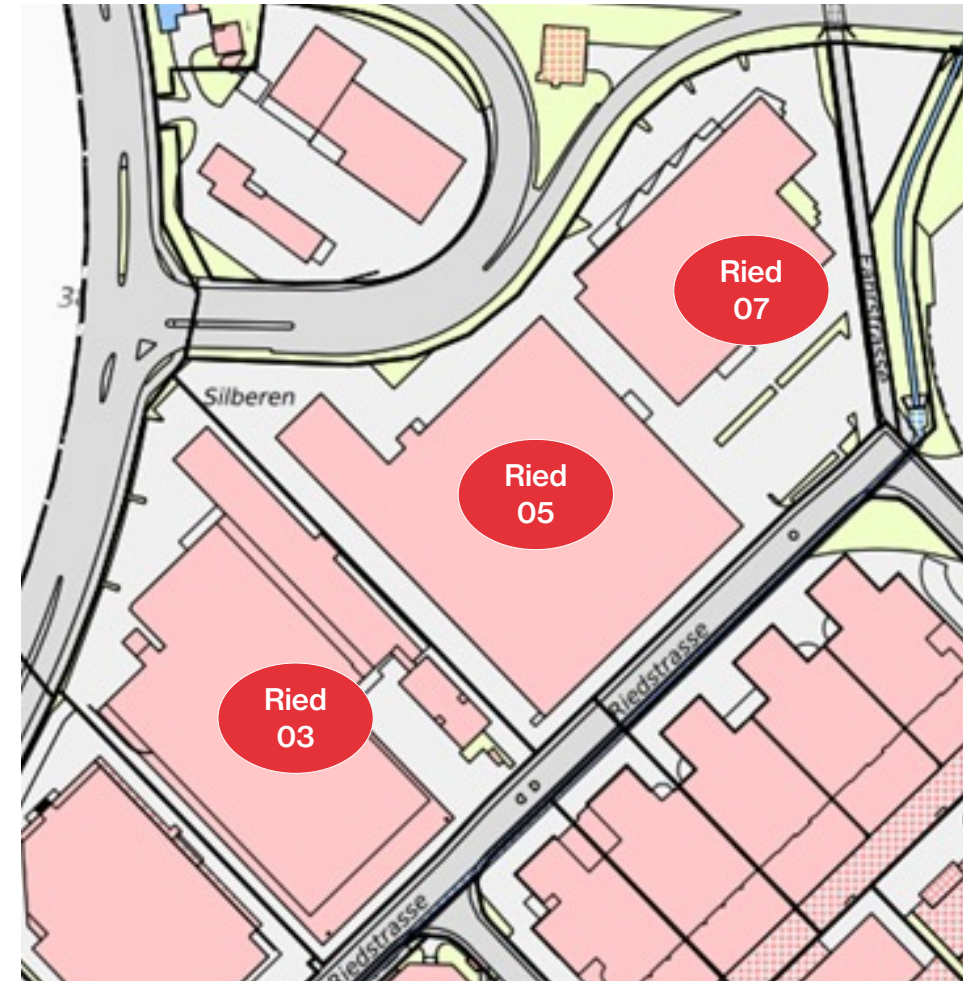
Vorstellung des Areals

Einkaufsgebiet «Silbern»

- Ehemalige Lagerhallen aus früherem Holzhandelsgeschäft HIAG
- Wachstumsgebiet Silbern in Dietikon ist ein bedeutender Fachmarktstandort im Limmattal
- Standort wurde schrittweise entwickelt und aufgewertet
- Nach der Eröffnung von XXXLutz im August 2022 wurde die Weiterentwicklung mit der Revitalisierung des Fachmarktcenter 'Ried03' fortgesetzt
- Im November 2023 eröffneten Migros Supermarkt und Smyths Toys ihre neuen Filialen
- Gewinnung Ankermieter für das Areal

Eckdaten Areal Dietikon

- Arealgrösse: 39'029 m²
- Nutzungsart: Büro/Verkauf
- Nutzfläche: 38'397 m²
- Baujahre: 1982, 2022
- Parkplätze: 508 (118 EP, 390 AP)



Kennzahlen

in CHFm	Ried07	Ried05	Ried03
Gesamtinvestition (Neubau bzw. Revitalisierung)	24.8	-	9.3
Nutzungsmix	Verkauf	Verkauf	Verkauf, Freizeit, Büro
Soll-Miete p.a.	3.5	2.3	2.7
Marktwert per 30.06.2024	75.9	42.5	53.0
Leerstand per 01.07.2024	0%	4.0%	7.1%
IRR	11%	-	4%
Entwicklungsgewinn nach Fertigstellung	17	-	1



Ried07: Realisierung XXXLutz

Wichtiger Ankermieter

- Realisierung des Gebäudes für Möbelhaus XXXLutz mit Baustart am 1. Januar 2020
- Bis auf die Lagerhalle, alle Gebäude komplett zurückgebaut
- Übergabe erfolgte im Februar 2022, Eröffnung im August 2022
- Gewinnung eines wichtigen Ankermieters mit langfristigem Vertrag
- XXXLutz gehört heute zu den grössten Mietern von HIAG
- Anziehungskraft auf weitere Ankermieter auf dem Areal durch XXXLutz, der Frequenz bringt

Eckdaten XXXLutz

- Mietbeginn: 01.07.2022
- Mietfläche: 17'800 m²
- Mietdauer: 15 Jahre
- Optionen: 3x5 Jahre (echt)
- Miete: CHFm 3.5 p.a.



Ried07, Jahr 2019



Ried07, Jahr 2022

Ried07: XXXLutz

Investitionen und Ertrag

Investition Projekt

Rückbau und Erstellung

Investitionen Total	CHFm 24.8
---------------------	-----------

Fläche und Mietertrag

Etage	Objekt	Fläche	Miete netto p.a.
EG – 4. OG	Verkauf	12'309 m ²	
5. OG	Büro	5'491 m ²	
Aussen	Parkplätze	125 Stk	
Total		17'800 m ²	CHFm 3.5



XXXLutz, Restaurant 5.OG



XXXLutz, Verkaufsfläche

Ried05: Entwicklung

Strategieansatz: «Fortführung»

- Mieterschaft: Media Markt AG, Otto's AG, Fressnapf Schweiz AG
- Gebäudealter erfordert umfassende Sanierung → Optimierung des Flächenlayouts
- Alle Mieter signalisieren, mit zeitgemässen Flächenkonzepten am Standort bleiben und ihren Mietvertrag verlängern zu wollen

Folgende Massnahmen zur Flächenoptimierung werden geprüft:

- Positionierung der Ladenflächen
- Anlieferungsmöglichkeiten im hinteren Bereich des Gebäudes
- Rückbau Büroanbau Media Markt
- Erweiterung Aussenparkplätze
- Ertüchtigung Gebäudehülle
- Fussgänger Verbindung zwischen Ried03 und Ried05 schaffen



Ried05, mögliche Flächen- u. Anlieferungsoptimierung

Ried05: Entwicklung

Fussgänger Verbindung Ried03 und Ried05



→ Timeline der Entwicklung spätestens bis 1. Quartal 2029 (Auslauf Mietvertrag Media Markt)

Ried03: Revitalisierung des Gebäudes

Projektdetails

- Auszug des Hauptmieters Athleticum (gesamtes EG über ca. 5'000 m²) im März 2020
- Neuausrichtung der Strategie des Fachmarktcenters mit Revitalisierung für einen weiteren Lebenszyklus von 25 Jahren

Folgende Massnahmen zur Revitalisierung wurden umgesetzt:

- Sanierung Einstellhalle und Anpassung Verkehrsregime
- Einbau Fahrsteige (vorher Rolltreppe)
- Modernisierung Mallfläche im EG
- Modernisierung allgemeine Technikinstallationen
- Aufwertung Gebäudehülle mit einheitlichem Beschriftungskonzept
- Schrankensystem für gebührenpflichtiges Poolparking
- Aussen-Signaletik und einheitliches Farbkonzept



Ried03, Jahr 2020



Ried03, Jahr 2023

Ried03: Revitalisierung

Investition und Ertrag

Investition Projekt

Revitalisierung Ried03

Investitionen Total	CHFm 9.3
---------------------	----------

Fläche und Mietertrag

Etage	Objekt	Mieter	Fläche	Miete netto p.a.
EG, 1. OG	Verkauf/Büro	Migros	3'348 m ²	
EG	Verkauf	Smyths Toys AG	2'191 m ²	
EG	Bistro	Lunch Time AG	99 m ²	
Total			5'638 m ²	CHFm 1.2



Ried03 Mall, vorher



Ried03 Mall, nachher

Ried03: Revitalisierung

Neuvermietung Mall Erdgeschoss

Migros (Genossenschaft Migros Zürich)

- Mietbeginn 01.09.2023
- Mietfläche 3'348 m²
- Nutzung Lebensmittelverkauf
- Dauer 10 Jahre, 4x Optionen 5 Jahre
- Nettoertrag p.a. TCHF 565



Smyths Toys AG

- Mietbeginn 01.11.2023
- Mietfläche 2'191 m²
- Nutzung Spielwarenladen
- Dauer 15 Jahre, 2x Option 5 Jahre
- Nettoertrag p.a. TCHF 623



Lunch Time GmbH

- Mietbeginn 01.11.2023
- Mietfläche 99 m²
- Nutzung Bistro
- Dauer 5 Jahre, 1x Option 5 Jahre
- Nettoertrag p.a. TCHF 61



→ Erreichung einer Vollvermietung im Erdgeschoss und Gewinnung von zwei repräsentativen Ankermieter

Ried03: Revitalisierung

Weitere Mieter Mall und Bürohaus

Starbie Entertainment AG

- Mietbeginn 01.03.2004
- Mietfläche 1'440 m²
- Nutzung Kinderspielhalle
- Dauer 31.05.2029, 1x Option 5 Jahre
- Nettoertrag p.a. TCHF 189



Christliches Zentrum Buchegg

- Mietbeginn 01.08.2006
- Mietfläche 4'951 m²
- Nutzung Kirchenverein
- Dauer 31.08.2027
- Nettoertrag p.a. TCHF 615



Übrige Mieter Ried03

- Niederlassung HIAG (Mieter)
- Diverse Kleinmieter Büro und Lager
- Poolparking-Einnahmen
- Nettoertrag p.a. TCHF 697



→ Am Standort Ried03 finden sich neben dem Fachmarkt verschiedene Mietergruppen, die durch ihre unterschiedlichen Geschäftsmodelle wertvolle Synergien schaffen

Ausblick

Chancen und Herausforderungen

Chancen

- Steigerung der Aufenthaltsqualität: Hochwertige Aussenflächen durch Rückbau
- Erhöhung der Kundenfrequenz: Neue Fussgängerzonen verbinden Areale
- Erweiterung der Parkmöglichkeiten: Zusätzliche Aussenparkplätze durch Rückbau
- Optimierung der Logistik: Verbesserte Anlieferungsmöglichkeiten, Entlastung der Riedstrasse

Herausforderungen

- Bewilligungsrisiken: Genehmigung für den Rückbau der Asarav-Halle und Erweiterung von Parkplätzen erforderlich
- Flächenoptimierung: Anforderungen der bestehenden Mieter müssen bei Ried05 berücksichtigt werden
- Investitions- und Mietverhältnis: Angemessene Relation zwischen Investitionen und erzielbaren Mieterträgen

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

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

Miriam Tomas

T +41 61 606 55 33

miriam.tomas@hiag.com