

**Kurzbericht 2020**



## Inhaltsverzeichnis

# Facts & Figures

Seite 3

# Geschäftsgang

Seite 9

# Strategie und Geschäftsmodell

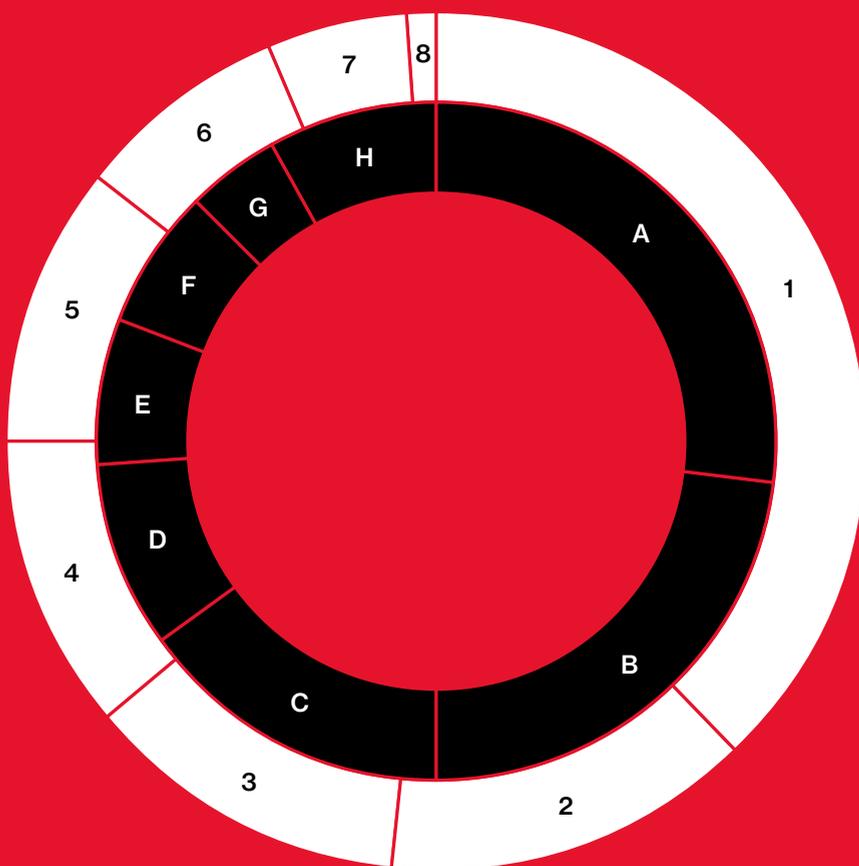
Seite 27

# Kontakt

Seite 80

## Facts & Figures

### Aufteilung Marktwerte der Immobilienanlagen in %



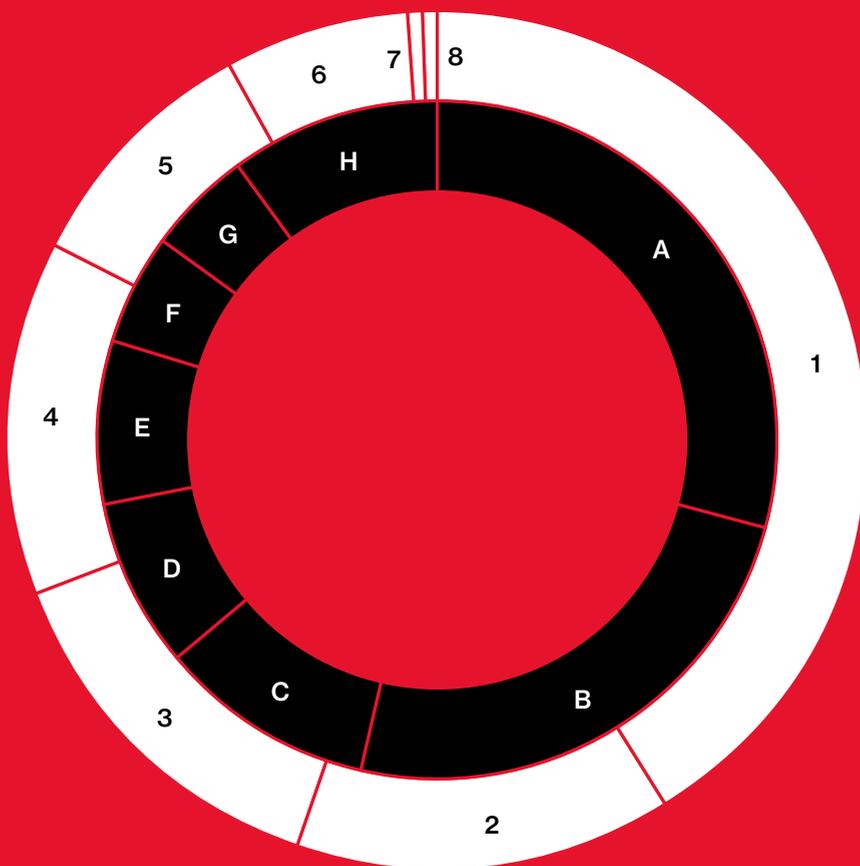
Nach Liegenschaftsnutzungen  
per 31.12.2020

1	Industrie, Gewerbe	37.9%
2	Bauland	13.9%
3	Wohnen	12.3%
4	Büro	11.0%
5	Verkauf	10.6%
6	Distribution, Logistik	8.0%
7	Wohn- und Geschäfts- liegenschaften	5.4%
8	Übrige	0.9%

Nach Kantonen per 31.12.2020

A	Zürich	27.1%
B	Aargau	22.9%
C	Genf	15.1%
D	Zug	8.9%
E	Basel-Landschaft	6.9%
F	Solothurn	6.8%
G	St. Gallen	4.5%
H	Übrige	7.8%

## Aufteilung annualisierter Liegenschaftsertrag in %



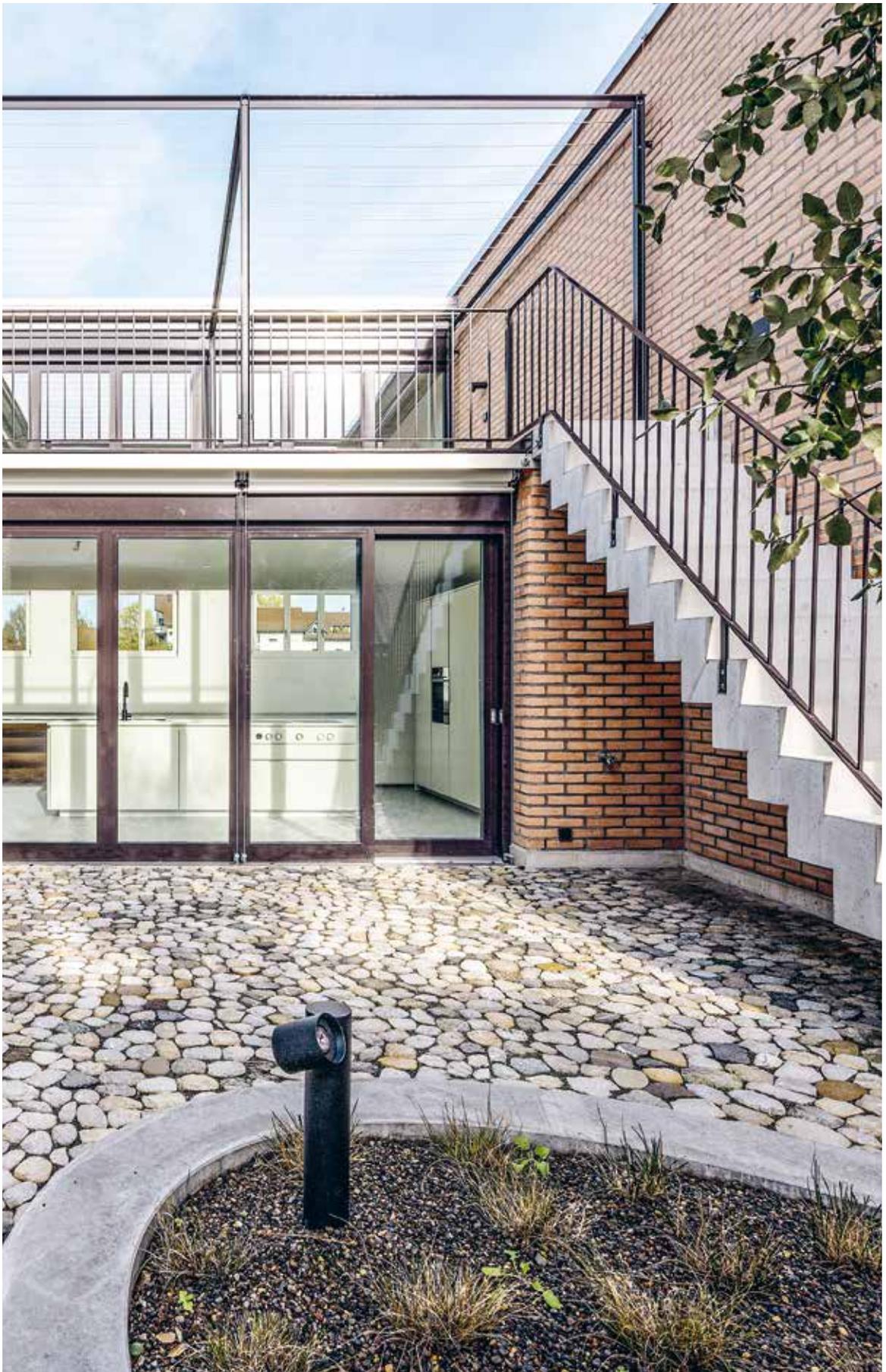
### Nach Liegenschaftsnutzungen per 31.12.2020

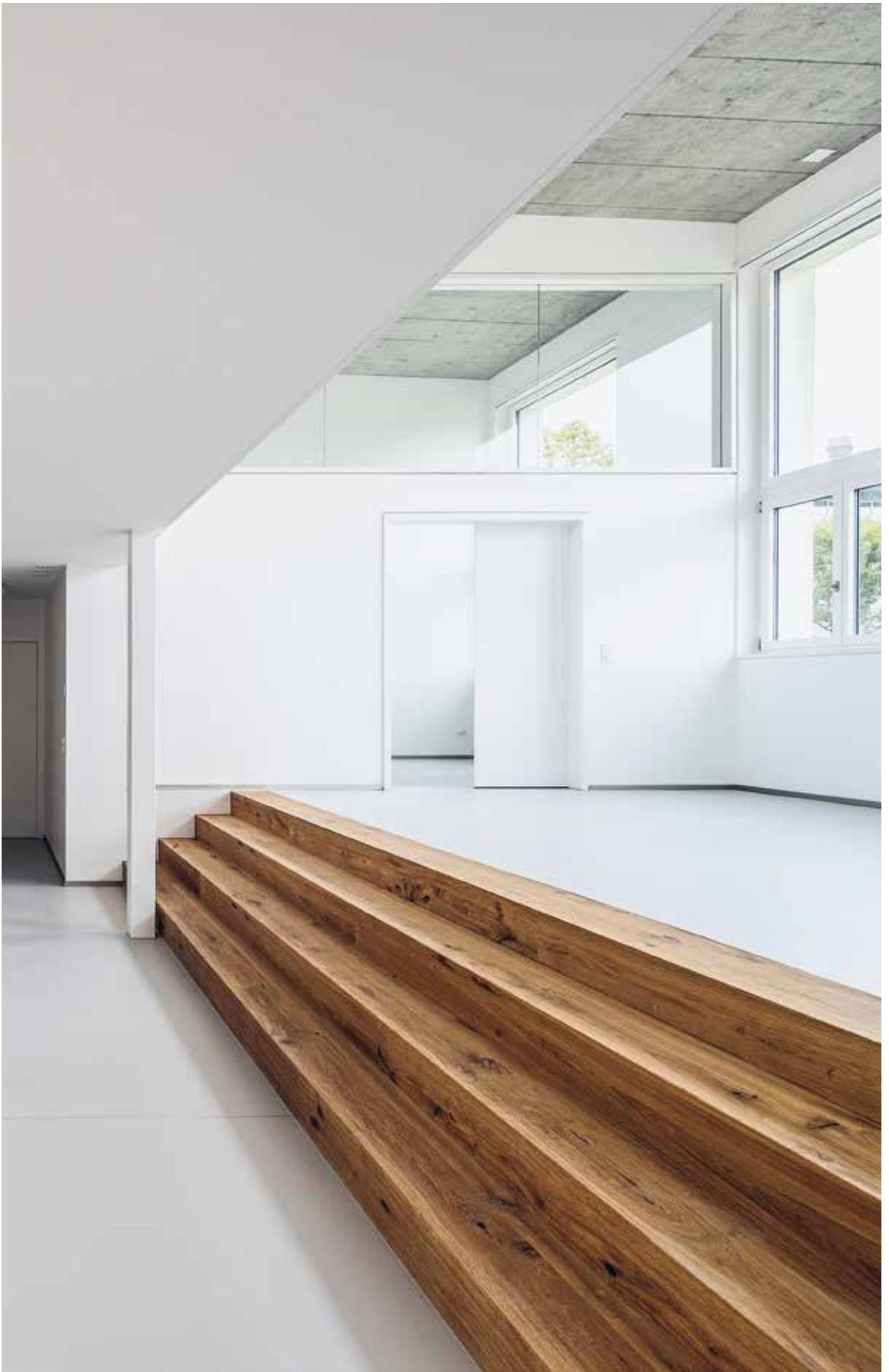
1	Industrie, Gewerbe	41.2%
2	Distribution, Logistik	14.1%
3	Büro	14.0%
4	Wohnen	13.3%
5	Verkauf	9.5%
6	Wohn- und Geschäfts- liegenschaften	6.7%
7	Bauland	0.8%
8	Übrige	0.4%

### Nach Kantonen per 31.12.2020

A	Aargau	29.6%
B	Zürich	24.2%
C	Genf	10.2%
D	Solothurn	8.0%
E	Basel-Landschaft	7.9%
F	Zug	5.3%
G	St. Gallen	4.8%
H	Übrige	10.0%

**HIAG schafft Wert  
und entwickelt  
Destinationen, wo  
sich Menschen  
und Unternehmen  
entfalten.**







# Gesellschafts- gamy

# HIAG ist auf Kurs

**2020 zeigten sich die Stärken des breiten Branchen- und Mietermixes von HIAG. Alle Immobilienprojekte konnten erfolgreich vorangetrieben werden. Die Leerstandsquote ging zurück und der annualisierte Liegenschaftsertrag nahm zu. Weiter wurde die Projektpipeline mit strategischen Transaktionen aufgewertet. Im Zuge der Konzentration auf das Immobiliengeschäft verstärkten erfahrene Fachleute das Team und interne Prozesse wurden optimiert. HIAG ist auf Kurs und gut aufgestellt, um im Branchenvergleich überdurchschnittlich zu wachsen.**

**Marco Feusi MRICS, CEO, und Laurent Spindler, CFO,  
im Gespräch mit Beat Seger MRICS**

**Marco Feusi, Sie haben sich Ihr erstes Jahr als CEO von HIAG wohl ein bisschen anders vorgestellt. Wie hat sich HIAG aus Ihrer Sicht durch dieses Pandemiejahr bewegt?**

**MF: 2020 war für HIAG ein dynamisches und erfolgreiches Jahr. Einerseits haben wir die ausserordentlichen Ereignisse aus der Vergangenheit in Pratteln und bei HIAG Data weitgehend bereinigt. Andererseits ist es uns gelungen, die Leerstandsquote zu reduzieren und die Projektpipeline auszubauen.**

**Wie wirkt sich die Pandemie auf die operative Tätigkeit von HIAG aus?**

**MF: Die Pandemie haben wir wie ein Spezialprojekt erlebt. In diesem Ausnahmejahr hat es sich bewährt, dass HIAG sehr mieternah ist. Wir hatten schon früh viele Gespräche mit unseren Mietern. Zudem hatten wir kaum Einschränkungen auf den Baustellen. Nur in Genf mussten die Arbeiten zweimal eingestellt werden. Auf anderen Arealen ging es teilweise sogar rascher voran, weil zusätzliche Ressourcen verfügbar waren. Die Gesundheit aller Beteiligten stand bei uns immer im Vordergrund.**

**War/ist auch HIAG von Mietzinserlassen oder Mietzinsstundungen betroffen?**

**LS: Insgesamt weisen wir für das Geschäftsjahr 2020 im Zusammenhang mit der Pandemie einen Mindererlös von rund CHF 285'000 aus, davon gehen CHF 120'000 auf den ersten Lockdown im Frühling 2020 zurück. Es kam uns zugute, dass unser Team sehr kreativ darin war, die Mieter zu unterstützen. Zum Beispiel kauften wir einer Mikrobrauerei auf einem unserer Areale Biergutscheine ab, die wir auf den Baustellen und bei Veranstaltungen einsetzen können. Der pandemiebedingte Mindererlös ist auch deshalb so gering, weil unsere Bewirtschafter rasch mit den Mietern Kontakt aufgenommen haben. So hatten wir bereits Anfang April eine Gesamtübersicht und waren in der Lage, unsere Initiativen mit den Unterstützungsmassnahmen von Dritten abzustimmen.**

**Auch der Portfoliomix von HIAG mit einem grösseren Anteil an industriellen Mietern war ein Vorteil. Allerdings bleiben wir mit Blick auf die weiteren Auswirkungen der Pandemie vorsichtig.**

**MF: Schnelligkeit und Pragmatismus sind wichtig: Weil wir Leute vor Ort haben und immer nahe an den Mietern sind, können wir jeden Fall individuell prüfen und rasch entscheiden.**

**Wie sind Sie im Vorhaben vorangekommen, die Geschäftsprozesse zu überprüfen und die Kapazitäten zu erweitern?**

**MF: Wir haben unsere Strategie geschärft, Anpassungen an der Organisation vorgenommen und unser Team gestärkt. Zudem haben wir Projekte lanciert, um unsere IT-Prozesse weiterzuentwickeln und die Digitalisierung der Administration voranzutreiben. Dies wird uns in unserer Zusammenarbeit über die nächsten Monate wesentlich unterstützen.**

**Die Areal- oder Projektentwicklung ist neben dem Assetmanagement des Bestandsportfolios die Kerntätigkeit von HIAG. Können Sie uns einen kurzen Überblick über die Areale der HIAG und über die aktuell wichtigsten Projekte und deren Fortschritte geben?**

**MF: Die Projekte laufen gut. Ein Beispiel dafür ist unser Projekt in Cham, wo wir auf dem Areal nördlich des Lorzenparks bis 2023 rund 150 Wohnungen und gegen 3'000 m<sup>2</sup> Dienstleistungs- und Gewerbeflächen realisieren. Ein erstes Baugesuch haben wir eingereicht und erwarten die Bewilligung im März 2021. Einen Teil der Entwicklung realisieren wir als Promotion und können dadurch Mittel zurückführen, die wir reinvestieren können. Wir sind bereits dabei, die zweite Entwicklungsetappe vorzubereiten. Diese umfasst das restliche Ausnutzungspotenzial von rund 45%.**

**Auch auf dem Areal an der Freihofstrasse in Zürich Altstetten, das wir von FCA Switzerland übernommen haben, ist uns ein Durchbruch gelungen. Wir haben ein städtebauliches Konzept präsentiert, das vom Baukollegium der Stadt Zürich als unterstützenswert beurteilt wird. Dieses Konzept sieht vor, dass wir einen grossen Teil des Areals und der bestehenden Gebäude ohne massgebliche Eingriffe erhalten und die Verdichtung über ein hohes Punkthaus realisieren. Das passt perfekt in unsere Strategie des sorgsamem Umgangs mit bestehender Bausubstanz und der Vermeidung von grauer Energie durch Neubauten.**

A portrait of Laurent Spindler, CFO of HIAG. He is a middle-aged man with glasses, wearing a blue suit jacket over a light-colored checkered shirt. He is standing in an office environment with framed pictures on the wall behind him. The text is overlaid on the left side of the image.

**«Es hat sich  
2020 bewährt,  
dass HIAG  
sehr mieter-  
nah ist.»**

Laurent Spindler, CFO



**«2020 war ein  
dynamisches  
und erfolg-  
reiches Jahr.»**

Marco Feusi, CEO

**Für das Projekt in Pratteln haben wir ein städtebauliches Verfahren in einem Varianzprozess durchgeführt. Derzeit sind wir in der Vorbereitung des Richtprojekts und planen, den Quartierplan bis spätestens Mitte 2022 beim Kanton einzureichen. Das Projekt macht mir Freude und ich bin zuversichtlich, dass das Zentrumsareal direkt beim Bahnhof Pratteln sehr attraktiv wird.**

**LS: In unserer Planung gehen wir auf neue Entwicklungen ein. Zum Beispiel haben wir in Cham das Thema Homeoffice bereits adressiert, weil wir überzeugt sind, dass es Einfluss auf die Nachfrage haben wird.**

**MF: In Cham war die Vorgabe, kompakte Wohnungen zu bauen. Aufgrund der Erfahrungen der letzten Monate haben wir den Wohnungsmix leicht angepasst und Wohnungen mit mehr Zimmern geplant. Auch haben wir geprüft, wo einzelne Zimmer realisiert werden können, die über separate Zugänge verfügen oder flexibel den Wohnungstypen zugewiesen werden können. Im Erdgeschoss werden wir halböffentliche Flächen realisieren, die über ein einfaches Buchungssystem zum Beispiel als Co-Working-Space genutzt werden können.**

**Wie bewältigen Sie diese grossen Projekte? Ihre Entwicklungen umfassen rund 60 Projekte.**

**MF: Personelle Ressourcen bauen wir entsprechend den Kapazitätsanforderungen auf oder wir verlängern die Werkbank mit externen Partnern. Weiter beurteilen wir im Rahmen der Mittelfristplanung regelmässig die anstehenden Projekte und entscheiden, was wir aus eigenen Kräften umsetzen oder wo wir externe Unterstützung beziehen wollen.**

**Die Finanzierungen werden im Rahmen der Projektfälligkeiten eruiert, immer mit Blick auf unsere Eigenkapitalquote. Wir planen, über die nächsten fünf bis sieben Jahre rund CHF 800–900 Mio. in Entwicklungen zu investieren. Für die Realisierung dürfte zu gegebener Zeit auch zusätzliches Eigenkapital beschafft werden.**

**Muss man den Verkauf an Stadler oder die Aktienplatzierung unter diesem Aspekt sehen?**

**LS:** Das Kapital aus dem Arealverkauf an Stadler und aus der Aktienplatzierung im Herbst 2020 nutzen wir wie angekündigt für Projekte.

**MF:** Der Mittelzufluss vergrössert unseren Spielraum auch für opportunistische Zukäufe von weiteren Liegenschaften.

**Die Vermietungsquote hat sich im Berichtsjahr positiv entwickelt: Wie haben Sie es geschafft, in einem so herausfordernden Umfeld die Leerstandsquote von 16.2% auf 13.2% zu reduzieren?**

**MF:** Einerseits haben wir auf der Vermarktungsseite einen grossen Effort geleistet. Auch die neue Zusammenarbeit mit externen Vermarktungspartnern hat Früchte getragen. Andererseits haben wir nur unsere Arbeit gemacht, den Leerstand systematisch analysiert, jedes Objekt strategisch beurteilt und selektiv, in präziser Handarbeit optimiert. Die positive Entwicklung gibt uns recht. Darauf können wir stolz sein.

**Sie haben mit rund 8 Jahren immer noch einen recht soliden WAULT, dennoch ist er gegenüber dem Vorjahr leicht zurückgegangen. Weshalb?**

**LS:** Im WAULT spiegeln sich zwei Effekte: Einerseits hat der Verkauf des Areals in St. Margrethen aufgrund des bis dahin abgeschlossenen Baurechts bis 2080 den WAULT leicht reduziert.

Andererseits verfügen Projekte, welche aktuell in Entwicklung sind, über einen durchschnittlichen WAULT von 15 Jahren. Das heisst, dass der WAULT in unserem insgesamt stabilen Portfolio mit der Fertigstellung von Projekten stabil bleiben wird oder sogar kontinuierlich steigen dürfte. Den langen Laufzeiten aus der Projektentwicklung stehen die regelmässigen Verlängerungen von bestehenden Mietverhältnissen gegenüber, welche meist mit einer Laufzeit von 5 bis 10 Jahren vereinbart werden.

**Was ist der Hintergrund Ihres Aufwertungsgewinns von CHF 27 Mio. im Geschäftsjahr 2020?**

**LS:** Es gibt drei Faktoren, welche die Wertänderung beeinflusst haben. Erstens führte die Reduktion der Leerstandsquote zu einer Aufwertung. Zweitens zeigten Fortschritte bei Entwicklungsprojekten insbesondere auf dem Areal in Cham einen positiven Effekt. Auf der anderen Seite haben wir ein systematisches Screening von potenziellen Umweltbelastungen vorgenommen, das per Ende 2020 im Zusammenhang mit der Mittelfristbeurteilung Rückstellungen aufgrund technischer bzw. rechtlicher Veränderungen verursachte.

**Trotz dem bereits umfangreichen Portfolio von 2.7 Mio. m<sup>2</sup> ist HIAG nach wie vor auch im Transaktionsmarkt aktiv und weitet ihr Portfolio kontinuierlich aus. Was muss eine Investitionsmöglichkeit aufweisen, damit sie für HIAG interessant ist?**

**MF:** Wir fokussieren auf Wertsteigerungspotenzial in Marktregionen, welche die Portfolioqualität verbessern. Interessant sind auch Bestandsimmobilien, die langfristig über nachhaltige Nutzungen und entsprechende Mieterträge verfügen, zum Beispiel Logistikareale, und die über solide Mieter und Vertragslaufzeiten verfügen. Die daraus resultierenden Cashflows stützen die Ertrags- und Dividendenstabilität von HIAG.

Es ist eine Stärke von HIAG, dass unsere Spezialisten über spezifisches Know-how verfügen, zum Beispiel im Umgang mit Gebäudeschadstoffen oder Altlasten im Untergrund. Unsere Kompetenzen und Agilität ermöglichen es uns auch, beispielsweise Off-Market-Transaktionen erfolgreich zu realisieren und dabei immer wieder auch attraktive Lösungen und Transaktionsstrukturen für die Verkäufer umzusetzen.

**Im Mai haben Sie den Erwerb von Grundstücken mit insgesamt rund 22'000 m<sup>2</sup> Fläche in Bussigny-près-Lausanne bekannt gegeben. Was zeichnet diese Akquisition aus und was sind Ihre Pläne mit dem Areal?**

**MF:** Das Areal ist geografisch sehr gut gelegen und eine strategische Erweiterung unserer Projektpipeline. Neben der Makrolage überzeugt auch die bevorstehende Aufwertung der Verkehrerschliessung. Wir sind bereits im Gespräch mit potenziellen Ankermietern aus dem Logistik- und Gewerbebereich.

**Nachdem Ihr Aktienkurs im März einen herben Dämpfer erlitten hatte, stieg er trotz solidem Semesterergebnis und einigen Good News in der zweiten Jahreshälfte bisher nicht über den Vierjahresschnitt. Wie erklären Sie sich das?**

**MF:** Im März 2020 kam die HIAG-Aktie gleich zweimal unter Druck: einmal wegen der visiblen Sondereffekte im Geschäftsergebnis 2019 und andererseits als Reaktion auf den Ausbruch der Corona-Pandemie. Seit dem Sommer 2020 hat sich die Aktie von HIAG aber besser entwickelt als die Aktien der meisten Mitbewerber. Auch sehen wir bereits wieder ein kleines Agio auf dem NAV.

**Wir sind aber in einem speziellen Bereich des Immobilienmarktes unterwegs und stehen daher auch 2021 unter dem Einfluss der Pandemie auf die weitere Wirtschaftsentwicklung.**

**Positiv ist, dass ein grosser Teil unserer Mieter aus den Bereichen Produktion, Logistik oder Technologie stammt und die meisten aktuell am Arbeiten sind. Zudem haben wir nur wenige reine Büroflächen und das Thema Homeoffice ist für uns im Vermietungsgeschäft weniger relevant, weil auch die Administration unserer Mieter eng mit der Produktion vor Ort verbunden ist.**

**LS:** Das Jahr 2020 hat gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. HIAG hat ein gutes Ergebnis erzielt. Die Leerstandsquote wurde trotz schwierigem Umfeld gesenkt. Zudem haben wir die Hausaufgaben in Pratteln und bei HIAG Data gemacht und konnten unter den veranschlagten Kosten bleiben. Das sind wichtige Signale für 2021, auch weil Mitte Jahr die Refinanzierung einer Anleihe ansteht.

## Das Jahr im Überblick

1



**Baubeginn des Bürogebäudes für  
Doka Schweiz in Niederhasli**

3



**Baubeginn für den neuen  
Hauptsitz der LEM-Gruppe in  
Meyrin**

2



**HIAG stärkt  
Transaktionskompetenz**

4



**Lungenklinik erweitert das vielseitige  
Angebot in der Spinnerei Aathal**

5



**HIAG-Generalversammlung  
genehmigt alle Anträge**

11



**Corporate Website mit  
neuem Design**

12



**HIAG-Geschäftsbericht  
erneut ausgezeichnet**

13



**Baubeginn des Neubaus für den  
Möbelfachmarkt XXXLutz**



**AG verkauft Areal in St. Margrethen  
an Stadler**

14



**Erfolgreiche Aktienplatzierung bei  
namhaften institutionellen Investoren**

16



**Chemiefreimachung auf dem ehemaligen  
Rohner-Areal in Pratteln erfolgreich  
abgeschlossen**

17



**Sanierung des Reichholdareals in  
Hausen/Lupfig erreicht Meilenstein**

**Wo standen Sie Ende Geschäftsjahr 2020 mit der Eigenkapitalquote bzw. dem LTV?**

**LS:** Tatsächlich haben nach dem Konkurs des Mieters in Pratteln die Kosten für die vorgezogene Projektentwicklung und die finanziellen Folgen des Ausstiegs aus dem Multicloud-Projekt von HIAG Data die Eigenkapitalquote sowie den Loan-to-Value negativ beeinflusst. Inzwischen haben sich diese betriebswirtschaftlichen Kennzahlen zu einem guten Stück erholt. Dazu beigetragen hat vor allem das gute Ergebnis 2020, aber auch, dass wir in der Berichtsperiode keine substantiellen Akquisitionen getätigt haben, die einer Finanzierung bedurften.

**Im November 2020 haben Sie bekannt gegeben, dass das Rohner-Areal in Pratteln nun chemiefrei sei. Dies ermöglicht es Ihnen, die Arealtransformation voranzutreiben. Anfang Dezember haben Sie zusätzlich darüber informiert, dass «die effektiven Rückbaukosten substantiell unter dem per Ende 2019 zurückgestellten Betrag von CHF 30 Mio. liegen werden». Waren Sie zu vorsichtig mit Ihren Rückstellungen oder ist gutes Projektmanagement die Ursache für dieses positive Resultat?**

**MF:** Die Rückstellungen für die Chemiefreimachung auf dem Rohner-Areal in Pratteln erfolgten auf Basis von Analysen von Fachexperten. Es gab kein vergleichbares Projekt in der Schweiz, das wir hätten heranziehen können. Entsprechend gross war die Spannweite der Analysen, weshalb wir auf einer «Best estimate»-Basis Annahmen treffen mussten.

**Positiv ist, dass die Arbeiten bisher effizient verlaufen, und auch, dass wir eine ehemalige Produktionsanlage mitsamt dem kompletten Gebäude integral verkaufen und so Rückbaukosten sparen konnten.**

**LS:** Hilfreich war auch, dass wir erfahrenes Personal von Rohner übernommen haben. Es ist wichtig, die Anlagen gut zu kennen. Zudem hatten wir in Pratteln Glück, dass wir rasch einen Käufer gefunden haben, der wegen eines neuen Auftrags schnell eine einsatzbereite Anlage brauchte. Es hat sich auch ausgezahlt, dass wir den ehemaligen Produktionsleiter der Chemiefirma Rohner an Bord hatten, und auch, dass wir intern über ausgewiesenes

**Transaktions-Know-how verfügen. Der Grossteil der Anlage wurde bereits 2020 übergeben. Die restlichen rund 30 Prozent werden im neuen Geschäftsjahr übergeben und das Ergebnis 2021 positiv beeinflussen.**

**Wir haben bereits letztes Jahr über die Nachhaltigkeitsaspekte gesprochen und Sie haben mir erklärt, dass die Arealentwicklung dem Nachhaltigkeitsgedanken grundsätzlich Rechnung trägt. Inzwischen hat sich auch in der Immobilienwelt das ESG-Reporting zu einem wichtigen Bestandteil der Unternehmenspositionierung entwickelt. Hat HIAG in diesem Bereich ebenfalls Anstrengungen unternommen?**

**MF: Wir sind überzeugt, dass wir zu den nachhaltigsten Immobilienentwicklern in der Schweiz gehören. Schon früh haben wir wichtige Aspekte wie Mobilitätskonzepte, Kreislaufwirtschaft, Verbrauch von grauer Energie, Stromproduktion aus erneuerbaren Energien, Biodiversität, Vermeiden von Hitzeinseln, den vermehrten Einsatz von Holzbau oder Holzhybridbauten in unseren Projekten berücksichtigt. Wir wollen zudem die Berichterstattung zu ESG-Themen kontinuierlich ausbauen. Wie gesagt verstehen wir HIAG per se als nachhaltig, weil wir im Bestand entwickeln und auch, weil für uns die Zufriedenheit der Mieter auf den Arealen wichtig ist. Zufriedene Mieter zahlen sich langfristig in jeder Beziehung aus.**

**LS: Der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht enthält erstmals eine Materialitätsanalyse und geht auf unsere ESG-Vision und spezifische ESG-Ziele von HIAG ein. 2021 werden wir an der Nachhaltigkeitsberichterstattung weiterarbeiten und dabei auch entscheiden, welchen Berichtsstandard wir anwenden wollen. Diese Frage ist komplex, weil HIAG sowohl mit einem Bestandes- als auch einem Entwicklungsportfolio arbeitet. Es geht also nicht nur um Kennzahlen, sondern grundsätzlich um die Unternehmensphilosophie.**

## Welche Rolle spielt das Anfang 2021 vorgestellte Joint Venture HIAG Solar in der Nachhaltigkeitsstrategie von HIAG?

**MF:** Die Stromproduktion spielt bereits mit den kleineren Wasserkraftwerken aus dem industriellen Erbe unserer Areale eine Rolle in der Nachhaltigkeitsstrategie von HIAG. Mit HIAG Solar lässt sich jetzt auch das Potenzial der grossen Dachflächen in unserem Portfolio wirtschaftlich nutzen. HIAG stellt die Dachflächen zur Verfügung, das Engineering, die Produktion und den Vertrieb übernimmt der Partner. Mit der Münchener Firma aventron haben wir einen idealen Joint-Venture-Partner gefunden.

Auch die Mieter profitieren von der arealgebundenen Stromproduktion, einerseits durch gute Einkaufsbedingungen und andererseits durch die Nachhaltigkeitskomponenten, welche auf den Betrieb unserer Mieter einzahlen.

## Was sind Ihre Ziele für 2021?

**MF:** Wir gehen davon aus, dass wir 2021 weitere Meilensteine bei den Entwicklungsprojekten erreichen und die Mieteinnahmen steigern werden. Ausserdem erwarten wir, den Leerstand im Bestandsportfolio durch intensive Vermarktungsaktivitäten weiter reduzieren zu können.



Zum Aktionärsbrief im Onlinebericht







# Geschäfts- modelle Strategie

# Strategie

**HIAG strebt hohe und überdurchschnittliche Renditen an, indem die starke Position in der Deutsch- und Westschweiz genutzt und das vielseitige, geografisch diversifizierte Immobilienportfolio kontinuierlich erweitert wird. Indem den Kunden die Stärken von HIAG aus einer Hand zugänglich gemacht werden, werden der Kundenstamm und der Marktanteil kontinuierlich erweitert.**

**Im Fokus der Tätigkeit von HIAG stehen Büro-, Gewerbe- und Logistikimmobilien sowie ausgewählte Wohnobjekte auf gut erschlossenen Arealen in zukunftsorientierten Wachstumsregionen entlang der Hauptverkehrsachsen. Dabei konzentriert sich HIAG auf eine nachhaltige Entwicklung und aktive Bewirtschaftung ihrer Immobilien, über den ganzen Zyklus während der Übergangsnutzung, der Realisierung und nach der Fertigstellung.**

# Unsere Stärken



## Nachhaltige Wertschöpfung

**HIAG gestaltet Destinationen, die Menschen und Unternehmen Raum für eine langfristige Entfaltung bieten. Mit der auf Jahre angelegten Projektentwicklung sowie einer aktiven Bewirtschaftung, Verwaltung und Vermietung von Immobilien und der kontinuierlichen Optimierung des Immobilienportfolios durch Zukäufe und Verkäufe ist das Geschäftsmodell von HIAG auf eine nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtet.**



## Herausragende Immobilienpipeline

**Das umfangreiche Immobilienportfolio von HIAG verfügt über generationenübergreifendes Entwicklungspotenzial. Gemessen an der Landfläche von 2.7 Mio. m<sup>2</sup> inklusive einer Projektpipeline von rund 727'000 m<sup>2</sup> besitzt HIAG eines der umfangreichsten Immobilienportfolios mit dem grössten Entwicklungspotenzial aller an der SIX Swiss Exchange kotierten Immobilienunternehmen. Über 90% des Immobilienportfolios befinden sich in wirtschaftlichen Kernregionen in der Deutsch- und Westschweiz mit Fokus auf Büro-, Gewerbe- und Logistikimmobilien sowie ausgewählte Wohnobjekte. Die gewichtete durchschnittliche Restmietdauer (WAULT) über das gesamte Portfolio beträgt rund 8 Jahre und die Leerstandsquote im Bestandesportfolio entspricht 13%.**



### **Solide Finanzierungsstruktur**

**HIAG ist mit Fremd- und Eigenkapital solid finanziert. Das Fremdkapital ist mit Bankfinanzierungen und Anleihen mit einer verbleibenden Laufzeit von 2 Jahren ausgewogen strukturiert. Die Loan-to-Value-(LTV-)Ratio entspricht 48.7%. Die Eigenkapitalquote beträgt 45%.**



### **Strategisch geprägtes Ankeraktionariat der Gründerfamilie**

**HIAG verbindet die langfristig angelegte Geschäftspolitik eines Familienunternehmens mit der finanziellen Flexibilität und Schlagkraft eines börsenkotierten Unternehmens.**



### **Hohe Rentabilität und langfristiges Wachstumspotenzial**

**Das bestehende Immobilienportfolio bietet eine Nettorendite aus Mieteinnahmen von 3.4%. Die Projektpipeline umfasst rund 60 Projekte mit einer Mietfläche von rund 727'000 m<sup>2</sup> und einem erwarteten Investitionsvolumen von rund CHF 2.8 Mrd.**

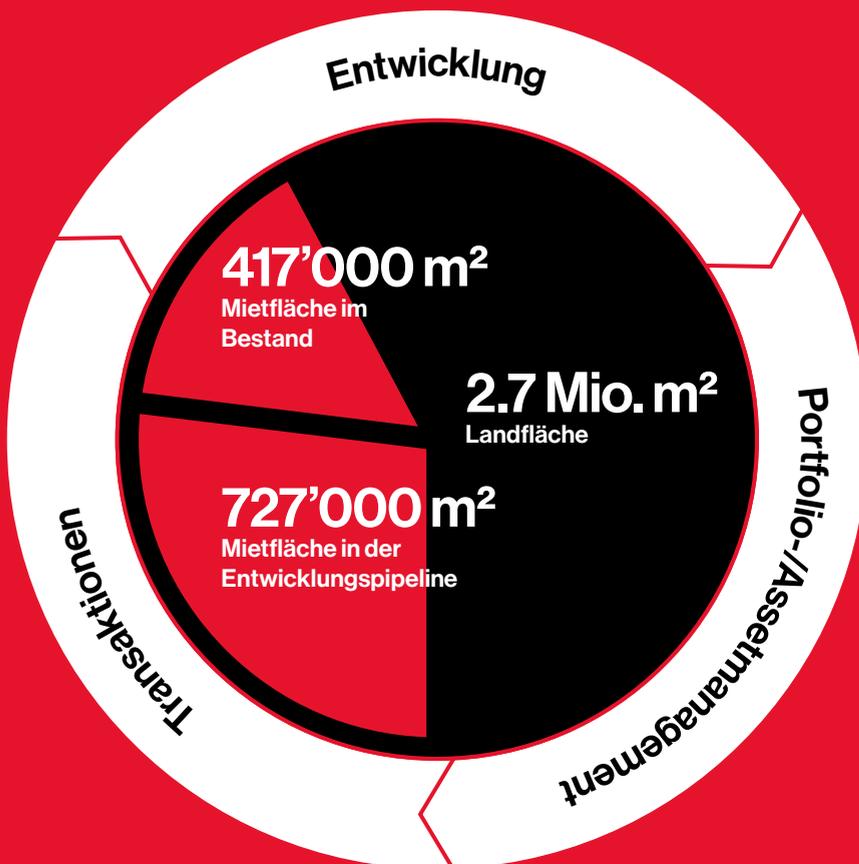


### **Nachhaltige Ausschüttungspolitik**

**Der Verwaltungsrat verfolgt in Abstimmung mit dem Geschäftsgang eine attraktive und investorenfreundliche Ausschüttungspolitik.**

## Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell von HIAG setzt auf die Gestaltung von Destinationen, die Menschen Lebensraum und Unternehmen Raum für die langfristige Entfaltung bieten. Das umfangreiche Immobilienportfolio mit generationenübergreifendem Entwicklungspotenzial, ein aktives Portfoliomanagement sowie die Bewirtschaftung, Verwaltung und Vermietung von Immobilien bilden den Kern des Geschäftsmodells von HIAG. Dabei wird das Immobilienportfolio mit Fokus auf eine Wertgenerierung über Generationen durch Zukäufe und Verkäufe innerhalb der Wertschöpfungskette kontinuierlich optimiert.



**Immobilien mit total 2.7 Mio. m<sup>2</sup> Land-  
fläche in der Deutsch- und Westschweiz**

**Rund 40 Areale mit durchschnittlich  
42'000 m<sup>2</sup> Landfläche**

**Entwicklungsreserven mit rund  
727'000 m<sup>2</sup> Mietfläche ohne zusätzliche  
Akquisition**

**Ausgewiesenes Immobilien-Know-how**

**Erfolgreicher Leistungsausweis in der  
Abwicklung komplexer Transaktionen**

**Hohe Reputation als verlässlicher  
Geschäftspartner**

**Familienunternehmen mit über  
140-jähriger Geschichte**

**Von industriellem Ursprung geprägte  
Unternehmenskultur und Schlagkraft  
eines börsenkotierten Unternehmens  
aus einer Hand**

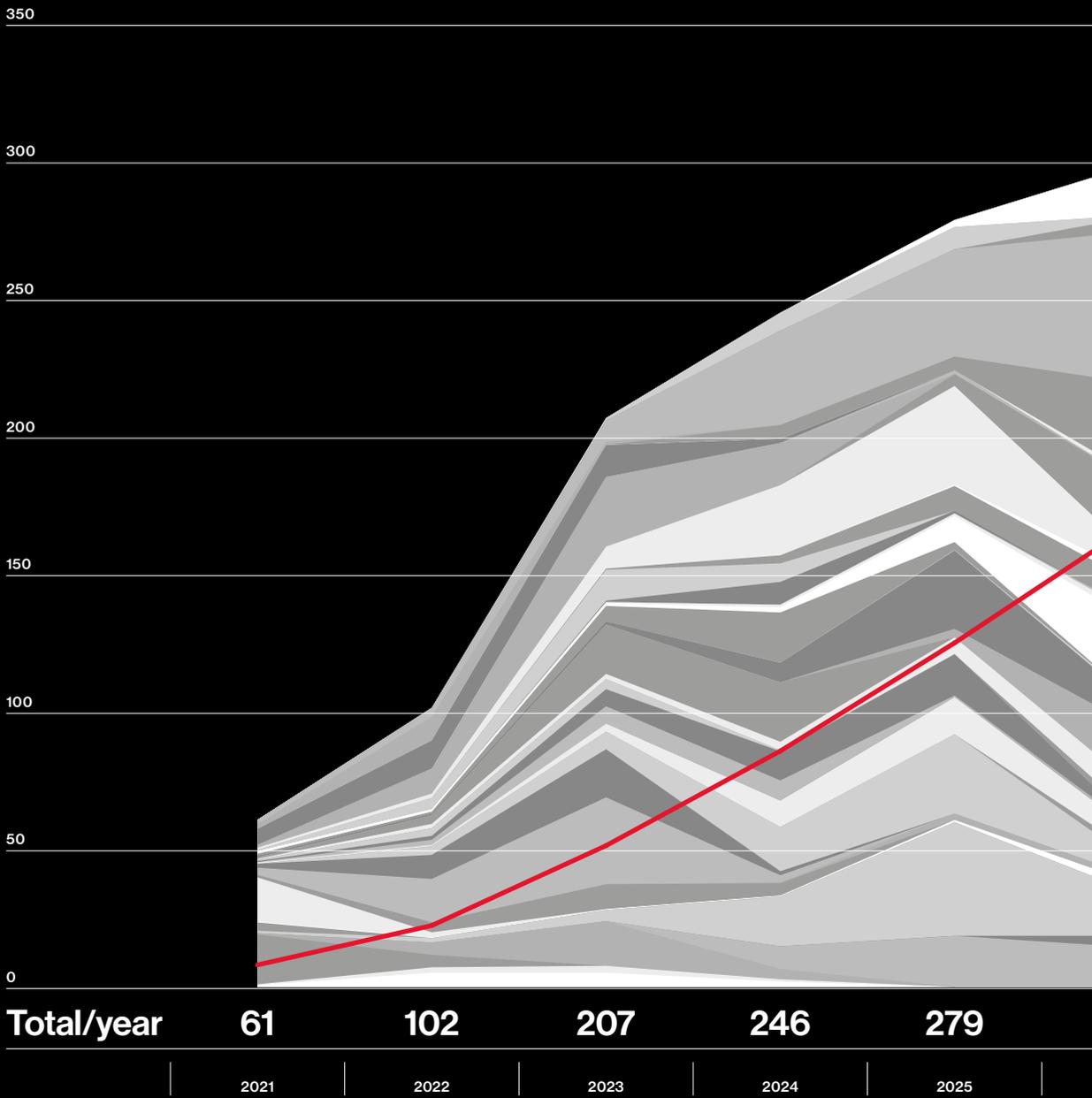
**Die starke Basis als börsenkotiertes Immobilienunternehmen mit einem strategisch orientierten Familien-Ankeraktionär nutzt HIAG, um vorausschauend und innovativ auf Marktentwicklungen einzugehen. Die offene Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen unterstützt den nachhaltigen Erfolg von HIAG auch im Interesse der Stakeholder.**

# Portfolio

**HIAG bewirtschaftet ein umfangreiches Immobilienportfolio im Gesamtwert von CHF 1.6 Mrd. Gemessen an dessen Gesamtfläche von 2.7 Mio. m<sup>2</sup> verfügt HIAG mit einer Fläche von rund 727'000 m<sup>2</sup> über eine herausragende Entwicklungspipeline mit rund 60 Projekten und einem erwarteten Investitionsvolumen von rund CHF 2.8 Mrd. Über 90% der Immobilien befinden sich in wirtschaftlichen Kernregionen der Deutsch- und Westschweiz mit Fokus auf Büro-, Gewerbe- und Logistikimmobilien sowie ausgewählte Wohnobjekte. Die gewichtete durchschnittliche Restmietdauer (WAULT) über das gesamte Portfolio beträgt rund 8 Jahre. Die Leerstandsquote im Bestandesportfolio entspricht 13%.**

# Projektpipeline

## Expected investment volume

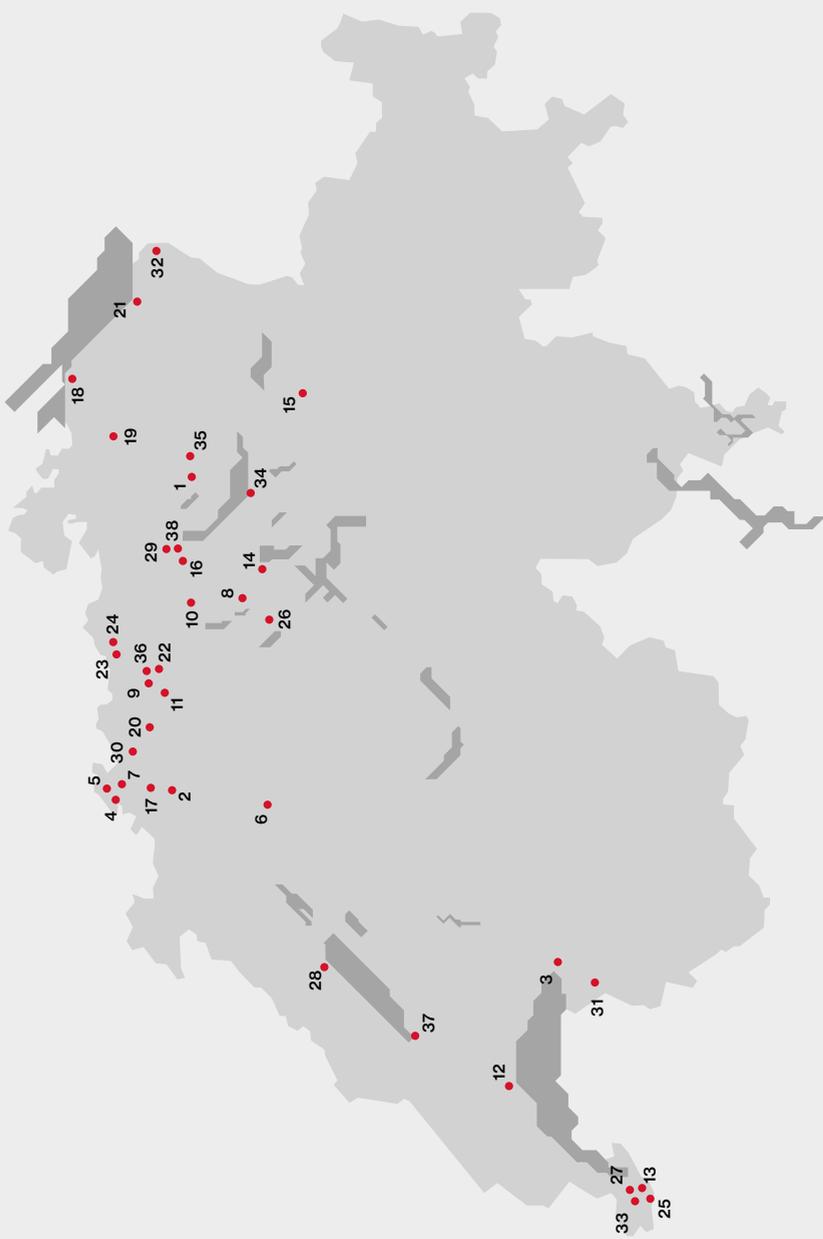


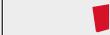
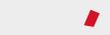
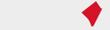
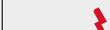
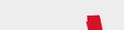
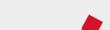
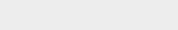
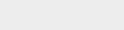
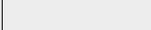
 Expected investment volume per year in CHFm  
 Expected cumulative investment volume in CHFm

2022	2023	2024	Effective area to be developed in m <sup>2</sup>	Estimated rental value in CHFm	Expected investment volume in CHFm
			2,800	0.8	12.0
			7,400	2.3	33.1
			16,600	3.2	23.1
			7,800	0.7	12.3
			1,500	0.4	8.1
			11,700	3.4	57.7
			5,500	72.0	33.2
			12,600	2.0	29.1
			550	0.4	5.6
			4,400	0.9	17.9
			6,700	2.0	26.8
			4,700	1.4	13.1
			21,200	3.4	43.3
			8,700	1.5	22.5
			15,600	3.9	51.0

# Standorte

- |                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| 1 Aathal          | 26 Menziken          |
| 2 Aesch           | 27 Meyrin            |
| 3 Aigle           | 28 Neuchâtel         |
| 4 Allschwil       | 29 Niederhasli       |
| 5 Basel           | 30 Pratteln          |
| 6 Biberist        | 31 Saint-Maurice     |
| 7 Birsfelden      | 32 St. Margrethen    |
| 8 Bremgarten      | 33 Vernier           |
| 9 Brugg           | 34 Wädenswil         |
| 10 Brunnegg       | 35 Wetzikon          |
| 11 Buchs          | 36 Windisch          |
| 12 Bussigny       | 37 Yverdon-les-Bains |
| 13 Carouge        | 38 Zürich Altstetten |
| 14 Cham           |                      |
| 15 Diesbach       |                      |
| 16 Dietikon       |                      |
| 17 Dornach        |                      |
| 18 Ermatingen     |                      |
| 19 Frauenfeld     |                      |
| 20 Füllinsdorf    |                      |
| 21 Goldach        |                      |
| 22 Hausen/Lupfig  |                      |
| 23 Kleindöttingen |                      |
| 24 Klingnau       |                      |
| 25 Lancy          |                      |



Aathal  99'000 m <sup>2</sup>	1	Aesch-Birmatt  36'000 m <sup>2</sup>	2	Aigle  11'000 m <sup>2</sup>	3	Allschwil  2'000 m <sup>2</sup>	4
Basel  1'000 m <sup>2</sup>	5	Biberist  322'000 m <sup>2</sup>	6	Birsfelden  18'000 m <sup>2</sup>	7	Bremgarten  21'000 m <sup>2</sup>	8
Brugg  45'000 m <sup>2</sup>	9	Brunegg  43'000 m <sup>2</sup>	10	Buchs  18'000 m <sup>2</sup>	11	Bussigny  22'000 m <sup>2</sup>	12
Carouge  11'000 m <sup>2</sup>	13	Cham  40'000 m <sup>2</sup>	14	Diesbach  18'000 m <sup>2</sup>	15	Dietikon  39'000 m <sup>2</sup>	16
Dornach  137'000 m <sup>2</sup>	17	Ermatingen  24'000 m <sup>2</sup>	18	Frauenfeld  21'000 m <sup>2</sup>	19	Füllinsdorf  16'000 m <sup>2</sup>	20
Goldach  64'000 m <sup>2</sup>	21	Hausen/Lupfig  64'000 m <sup>2</sup>	22	Kleindöttingen  181'000 m <sup>2</sup>	23	Klingnau  70'000 m <sup>2</sup>	24
Lancy  13'000 m <sup>2</sup>	25	Menziken  11'000 m <sup>2</sup>	26	Meyrin, «The Hive»  43'000 m <sup>2</sup>	26	Meyrin, Grand-Puits  10'000 m <sup>2</sup>	27
Neuchâtel  11'000 m <sup>2</sup>	28	Niederhasli  56'000 m <sup>2</sup>	29	Pratteln  32'000 m <sup>2</sup>	30	Saint-Maurice  33'000 m <sup>2</sup>	31
St. Margrethen  18'000 m <sup>2</sup>	32	Vernier  5'000 m <sup>2</sup>	33	Wädenswil  11'000 m <sup>2</sup>	34	Wetzikon  54'000 m <sup>2</sup>	35
Windisch  18'000 m <sup>2</sup>	36	Yverdon-les- Bains  20'000 m <sup>2</sup>	37	Zürich Altstetten  8'000 m <sup>2</sup>	38		

**Das Portfolio von HIAG umfasst gut erschlossene Büro-, Gewerbe- und Logistikimmobilien sowie ausgewählte Wohnobjekte in zukunftsorientierten Wachstumsregionen der Deutsch- und Westschweiz.**

**Dabei entwickelt HIAG Destinationen, an denen sich Personen und Unternehmen langfristig entfalten können – partnerschaftlich und auf Augenhöhe mit den Mietern.**

# Arealentwicklung

**Die Arealentwicklung ist neben dem Assetmanagement des Bestandsportfolios die Kerntätigkeit von HIAG. Im Zentrum der Arealentwicklung steht die langfristige Wertschöpfung für die Stakeholder und die Gesellschaft im Allgemeinen. Dabei sind das Wertsteigerungspotenzial durch höherwertige Nutzungen und die baurechtlichen Rahmenbedingungen massgebend. Dazu gehören die Möglichkeit einer Sondernutzungsplanung sowie die Ansiedelung von Übergangsnutzungen, mit der ein stetiger Cashflow bis zur eigentlichen Projektentwicklung generiert werden kann.**













## Fertiggestellte Projekte

### Wetzikon, «Avellana»

Der Ersatzneubau «Avellana» an der Weststrasse in Wetzikon (ZH) wurde nach einer Bauzeit von rund 1.5 Jahren pünktlich per Ende Mai 2020 fertiggestellt. Alle 17 Mietwohnungen waren bereits vor der Fertigstellung vermietet. Der Massivbau mit vorgehängter Fassade aus pigmentiertem Fichtenholz und einem sehr wertigen Innenausbau fügt sich harmonisch ins Quartier ein. Die aufwendige Umgebungsgestaltung sorgt für eine hohe Biodiversität. Dem Thema Energieeffizienz wurde grosse Beachtung geschenkt: Der Neubau wird mit einer Wärmepumpe und einer Photovoltaikanlage auf dem Dach versorgt.

### Frauenfeld, Verkauf Lofthäuser

Der Verkauf der acht Lofthäuser auf dem historischen Walzmühleareal in Frauenfeld (TG) war im Februar 2020 lanciert worden. Das innovative Wohnkonzept mit drei unterschiedlichen Loft-Typen und individueller Innenarchitektur begeisterte Architekturaffine und Designliebhabende gleichermaßen. Bereits Ende Juni waren sechs Einheiten verkauft und im August fand der Notartermin für die zwei letzten Häuser statt. Das Walzmühleareal grenzt an ein Naherholungsgebiet. Es verfügt über eine eigene Bushaltestelle und bietet neben den Lofthäusern auch attraktive Mietwohnungen, Atelier-, Büro-, Verkaufs- und Lagerflächen sowie als beliebten Treffpunkt eine Bäckerei mit einem Café und Take-away.

## **Goldach, Amcor**

**In Goldach realisierte HIAG unbürokratisch und in kurzer Zeit eine Produktionshalle für die Mieterin Amcor Flexibles Rorschach AG. Die Tochtergesellschaft des australischen Verpackungskonzerns Amcor Limited ist auf die Produktion von Aluminiumverpackungen spezialisiert und fertigt in Goldach unter anderem Kaffeekapseln für Nespresso.**

## **Kleindöttingen, Brugg Rohrsystem**

**Der Hauptsitz von Brugg Rohrsystem in Kleindöttingen (AG) wurde um ein neues «Wickelzentrum» erweitert. Die neue Produktions- und Logistikhalle umfasst eine Grundfläche von 2'246 m<sup>2</sup>. Nach 11 Monaten Bauzeit konnten die Wickelmaschinen für das Auf- und Abwickeln der flexiblen Rohrsysteme im November in Betrieb genommen werden. Gleichzeitig wurde auf der gesamten Dachfläche eine leistungsfähige Photovoltaikanlage installiert.**

## **Meyrin, Pavillon Luigia**

**Im Zentrum des innovativen Campus «The Hive» in Meyrin (GE) mit seinen zahlreichen Grünflächen realisierte HIAG einen Schulungspavillon mit Restaurant und schattiger Terrasse für das Genfer Unternehmen Capomondo, das mit der Restaurantgruppe «Luigia» den Pasta-Pizza-Markt in der Schweiz und international aufmischt. Der neue Pavillon mit einer Fläche von 700 m<sup>2</sup> bildet einen Treffpunkt im Herzen des Campus und ein Verbindungselement zum nahe gelegenen CERN. Die Eröffnung ist für 2021 geplant.**

## Projekte im Bau



### **Meyrin, neuer Hauptsitz für LEM**

**Auf dem Areal «The Hive» im Herzen des Innovations- und Forschungszentrums von Meyrin (GE) mit direkter Anbindung an den Flughafen Genf und den Bahnhof Genf Cornavin baut HIAG den neuen Hauptsitz für den Schweizer Elektronikkomponentenhersteller LEM. Der Neubau für die an der SIX Swiss Exchange gelistete LEM Holding umfasst eine Fläche von rund 7'000 m<sup>2</sup> mit Büros sowie zwei Stockwerken für die Forschungs- und Entwicklungseinheit und eine Produktionseinheit. Die Fertigstellung und Übergabe an die Mieterin ist für Anfang 2022 geplant.**

## **Niederhasli, neues Bürogebäude für Doka Schweiz**

**Im Januar 2020 fand im Zentrum von Niederhasli (ZH) der Spatenstich für den Bau des neuen Bürogebäudes von Doka Schweiz statt. HIAG baut für die mit innovativen Schalungen und Baudienstleistungen weltweit führende Gruppe auf drei Geschossen Ausstellungs- und Schulungsräume sowie Arbeitsflächen für 60 bis 70 Mitarbeitende und eine moderne Betriebskantine. Das multifunktionale Gebäude wird über eine hochwertige Architektur und Materialisierung verfügen und bildet das Schlüsselement der anstehenden städtebaulichen Aufwertung des HIAG-Areals im Dorfkern rund um den Bahnhof von Niederhasli.**

## **Dietikon, neuer Möbelfachmarkt für XXXLutz**

**In Dietikon wurde im vierten Quartal 2020 planmässig der Bau des neuen Möbelfachmarkts für XXXLutz in Angriff genommen. Auf einer Gesamtfläche von knapp 20'000 m<sup>2</sup> entstehen moderne Verkaufs- und Lagerräume. Das Gesamtprojekt umfasst einen Ersatzneubau mit einer Nutzfläche von rund 9'000 m<sup>2</sup> und die Modernisierung von bestehenden ca. 11'000 m<sup>2</sup>. Mit seiner verkehrstechnisch optimalen Lage direkt an der A1 wird der Neubau auch optisch ein prominentes Wahrzeichen des Retail-Areals Silber in Dietikon (ZH) bilden.**

# Grossprojekte



## Pratteln: lebendiges Quartier an Zentrums Lage

HIAG plant auf dem ehemaligen Areal der Chemiefabrik Rohner in Pratteln (BL) einen gemischt genutzten, lebendigen Ortsteil mit Wohn- und Gewerbeflächen sowie öffentlich zugänglichen Freiräumen. Die Arealtransformation und die Vorbereitungen für die künftige Nutzung des Quartiers nahe dem Bahnhof Pratteln werden engagiert vorangetrieben; auch ein Studienauftrag wurde bereits erteilt. Nachdem die Baselbieter Behörden kürzlich offiziell bestätigt haben, dass das Areal «chemiefrei» ist, erwartet HIAG, dass die kompletten Rückbauarbeiten im Sommer 2021 abgeschlossen sein werden.

## Niederhasli: Zentrumsentwicklung an attraktiver Lage

In Niederhasli (ZH), wo über viele Jahre die Spezialistin für Schalungstechnik, Doka Schweiz, um den Bahnhof grosse Flächen belegte, hat HIAG eine attraktive Zentrumsentwicklung mit Gewerbe und bis zu 300 Wohnungen angestossen. Die innovative Standortplanung beinhaltet ein multifunktionales Gebäude mit hochwertiger Architektur. Es wird ein Schlüsselement der anstehenden städtebaulichen Aufwertung des Zentrumsareals bilden. Das Projekt vereint sowohl die Bedürfnisse der Gemeinde Niederhasli und der regionalen Bevölkerung wie auch die Anforderungen des lokalen Gewerbes und von Doka Schweiz.



### **Cham: attraktive Wohn-, Arbeits- und Freizeitoase entlang der Lorze**

**In Cham (ZG) entwickelt HIAG auf dem Areal im Naherholungsgebiet entlang der Lorze in einer ersten Etappe bis 2023 rund 150 Wohnungen und gegen 3'000 m<sup>2</sup> Dienstleistungs- und Gewerbeflächen. Nördlich des Dorfkerns und des Lorzenparks entsteht damit eine qualitätsvolle Wohn-, Arbeits- und Freizeitoase. Neben klassischen Mietwohnungen werden auch Wohnungen im Stockwerkeigentum und im preisgünstigen Segment realisiert. Das Baugesuch für die erste Etappe wurde bereits eingereicht. Die zweite Etappe für das restliche Ausnutzungspotenzial von rund 45% auf dem Areal in Cham ist ebenfalls in Vorbereitung.**

**Unter Arealentwicklung versteht HIAG den gesamten Prozess, in dem ein historisch gewachsener Standort in einen neuen Nutzungszyklus überführt wird. Dabei kann es sich um sehr langfristige Projekte handeln, bei denen der Entwicklungsprozess vom Gebäude über die Arealinfrastruktur bis zur Mobilitätsplanung sämtliche prägenden Faktoren beinhaltet. Mit einer aktiven Gestaltung und Kuratierung des ansässigen Dienstleistungsangebots steigert HIAG die Attraktivität der Areale zusätzlich. So entstehen Destinationen, die Menschen und Unternehmen Raum für individuelle Entfaltung bieten. Unabhängig davon, ob es sich um ein Bestandsobjekt oder ein Neubauobjekt, ein Produktionsgebäude, Logistikflächen, Hallen oder kombinierte Bürolösungen handelt.**

# Portfolio- und Assetmanagement

**Die Spezialistinnen und Spezialisten von HIAG unterstützen vor Ort bei der Realisierung von massgeschneiderten Lösungen sowohl bei Neu- Mietern wie auch wenn sich die Bedürfnisse der Mieter über die Zeit verändern.**

**HIAG setzt dabei auf ein umfassendes Leistungsangebot aus einer Hand: Transparentes Immobilienmanagement, persönliche Mieterbetreuung und die Koordination der Gebäudeservices werden vor Ort von eigenen Spezialisten wahrgenommen. Die Mieternähe hat sich insbesondere während der Corona-Pandemie bewährt. Sie ermöglichte HIAG, schnell und unbürokratisch auf Unterstützungsanfragen einzugehen und diese individuell zu beurteilen.**

## HIAG unterstützt Mieter in der Corona-Pandemie



**HIAG legt grossen Wert auf einen engen Kontakt mit den Mietern, was sich insbesondere in der Corona-Krise als sehr wertvoll erwiesen hat und eine schnelle, unbürokratische Unterstützung betroffener Mieter ermöglicht. Wie erleben der Wirt des Restaurants Neue Spinnerei auf dem Areal der ehemaligen Spinnerei Streiff in Aathal, Hansueli Wagner, und der Leiter Bewirtschaftung bei HIAG, Daniel Haldimann, diese ausserordentliche Zeit?**

**Was ging Ihnen durch den Kopf, als Sie im März 2020 vom Schliessungsbefehl erfuhren?**

**HW: Es war uns sehr unwohl. Die Einnahmen brachen von einem Tag auf den anderen weg, dennoch mussten Löhne und Rechnungen bezahlt werden. Wir erstellten umgehend eine Liquiditätsplanung und kontaktierten die Vermieter, wie sie uns entgegenkommen könnten.**

## Was hat HIAG der Mieterin angeboten?

**DH:** Im ersten Lockdown haben wir den Nettomietzins für die Neue Spinnerei für einen Monat, also die Hälfte der verordneten Schliessungszeit, erlassen. Aktuell laufen die Gespräche und das Angebot wird auch von der Unterstützung durch Bund und Kanton abhängen.

## Wie geht HIAG vor?

**DH:** Die Unterstützung der Mieter ist für uns zentral. Weil wir regelmässig im Gespräch sind, können wir rasch reagieren. Konkret gehen wir so vor, dass alle Unterstützungsanfragen gesammelt in der Geschäftsleitung besprochen werden. Dabei wird jede Situation individuell und nach den gleichen Massstäben beurteilt.

**HW:** HIAG ist unter den professionellen Vermietern eine positive Ausnahme und hat uns sehr schnell ein Angebot gemacht. Das Spektrum ist aber breit. In der Tendenz war der Prozess bei kleineren Vermietern einfacher und dauerte bei institutionellen Immobilieninvestoren länger. Letztlich haben uns aber alle unterstützt: Vor allem Städte, Brauereien und die SBB zeigten sich sehr kulant.

## Welche Bedingungen stellt HIAG?

**DH:** Da es sich beim Restaurant Neue Spinnerei um einen langjährigen Mietvertrag handelt, machten wir das Angebot à fonds perdu. Die Vertragsdauer ist einer von verschiedenen Entscheidungsfaktoren.

## Herr Wagner, wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit HIAG?

**HW:** HIAG zeigte sich immer interessiert und bot Hand. Die Wege sind kurz und der Informationsaustausch ist unkompliziert.

**DH:** Die Mieternähe ist uns sehr wichtig und eine Stärke von HIAG. Aathal war das erste Areal, auf dem HIAG eine eigene Verwaltung installierte. Mittlerweile wird mehr als die Hälfte der Liegenschaften von HIAG direkt betreut.

**HW:** Aktuell ist der finanzielle Verlust riesig und wir hoffen, dass die Unterstützung anhält. Aber ebenso wichtig ist, dass es auch eine Zeit nach Corona gibt, und da wünsche ich mir, dass wir weiterhin so konstruktiv und effizient zusammenarbeiten. Wir haben immer wieder neue Projekte.

**Was sind Ihre grössten Sorgen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie?**

**HW:** Zuallererst war es ein Schock für uns. Auf einen Schlag mussten wir die Betriebe an 21 Standorten mit rund 400 Angestellten auf null herunterfahren. Ich bin stolz, dass die Mitarbeitenden vorbildlich reagiert haben. Dieses Verständnis ist wichtig. Aktuell ist die Gewährleistung der Liquidität weiterhin eine anspruchsvolle Aufgabe. Bisher ist das dank der Unterstützung von HIAG, von unserer Hausbank, aber auch Privateinlagen gut gelungen. Die grosse Frage bleibt aber, wie es weitergeht: Aufgrund der positiven Erfahrungen nach dem Ende des ersten Lockdowns im letzten Sommer bin ich verhalten optimistisch.

**Welche Lehren ziehen Sie aus den Erfahrungen seit März 2020?**

**HW:** In Zukunft werden wir im Risikomanagement noch viel mehr Szenarien in Betracht ziehen, auch solche, die wir bis anhin für unmöglich hielten. Und wir werden noch mehr Reserven bilden, sobald das wieder möglich ist. Die Erfahrungen aus der Pandemie haben mir schon ein wenig die Motivation genommen, in neue Projekte zu investieren. So oder so sind wir in Zukunft gezwungen, noch vorsichtiger zu sein.

**DH:** Das spüren wir auch. Die Risikobereitschaft hat generell abgenommen, auch bei den Vermietern. Die Herausforderung wird sein, weiterhin eine gesunde Balance zwischen der unternehmerischen Entwicklung und der Investitionstätigkeit von Mietern und Vermietern zu finden.

**Wie wird sich die Gastronomie in der Schweiz nach der Corona-Pandemie entwickeln?**

**HW:** Professionell geführte Betriebe werden auch in Zukunft erfolgreich sein. Aber ich gehe schon davon aus, dass eine gewisse Flurbereinigung stattfinden wird. Vor allem kleine Restaurants und Landbetriebe dürften es schwer haben. Eine grosse Veränderung erwarte ich in der Verpflegungsgastronomie. Wenn sich der Trend zum Homeoffice fortsetzt, werden es vor allem Anbieter von Kantinendienstleistungen stark spüren. In diesem Bereich kann es zu einer Konsolidierung kommen. Grosse Probleme sehe ich weiterhin auch für die Stadthotellerie, die auf Geschäftsreisende und internationale Touristen

ausgerichtet ist. Dafür dürfte sich die Situation durch erhöhten Inlandkonsum positiv auf die Schweizer Gastronomie auswirken, wenn die Reisetätigkeit länger auf tiefem Niveau verharrt. Die Billigfliegerei kostete uns in den letzten Jahren viele Gäste.

**Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, wie sähe der aus?**

**HW:** Ein Punkt, der mich in dieser Zeit inspiriert, ist die Entschleunigung, die wegen Corona stattgefunden hat. Ich hoffe, dass ein Teil davon erhalten bleibt. Wenn die Krise eine nachhaltige Entwicklung auslösen würde, sollte das mehr Bescheidenheit sein, mehr Substanz und mehr Nachhaltigkeit. HIAG ist für mich ein Paradebeispiel dafür. Schon immer waren Nachhaltigkeitsthemen in jedem Projekt sehr präsent.

**DH:** Ich wünsche mir, dass die neue Rücksichtnahme der Menschen untereinander erhalten bleibt. Dabei denke ich zum Beispiel an Nachbarschaftshilfe und an unvoreingenommene Unterstützung unter Partnern. Die Rückbesinnung auf sich selbst hat auch Vorteile.



Hansueli Wagner ist ein Vollblutgastronom. Zusätzlich zur Neuen Spinnerei betreibt er gemeinsam mit einem Partner an 18 Standorten in der Schweiz die Restaurants Tres Amigos, Stars and Stripes und Steakhouse Argentina. Auch seine Kinder haben sich der Gastronomie verschrieben. Die Tochter Ladina Wagner führt in Wallisellen das Hardwald Brewhouse mit eigener Brauerei und der Sohn Dominique Wagner hat im Oktober 2020 in Winterthur das Foodtruck Village eröffnet.



[Zum Video-Interview](#)

## Dornach: Zwischen- und Übergangsnutzung



### Vom Metalli-Areal zum Wydeneck-Quartier

Der Standort in Dornach (SO) liegt eingebettet in die Kantone Basel-Landschaft und Solothurn im Gemeindeverbund Birsstadt. Das vormalige Metalli-Areal ist ein Zeitzeuge Schweizer Industriegeschichte. HIAG will auf dem heutigen Wydeneck-Areal mit einer Grundstücksfläche von insgesamt 136'000 m<sup>2</sup> langfristig ein gemischtes, städtisch geprägtes Quartier und einen Uferpark entlang der Birs realisieren. Über einen Zeitraum von 20 bis 25 Jahren soll auf dem Wydeneck-Areal ein lebendiges Quartier entstehen, das mit mehreren Hundert Wohnungen, Gewerbe- und Dienstleistungsflächen Lebensraum für rund 1'800 Menschen bietet. Ein Teil der historischen Substanz wird erhalten bleiben und eine Verbindung zur langjährigen industriellen Nutzung des Areals schlagen. Grosse Bedeutung kommt der Mobilitätsplanung zu. Innerhalb des künftigen Quartiers Wydeneck ist ein effizientes Verkehrsnetz für

**Fussgänger und Velofahrer vorgesehen. Über eine Buslinie und eine eigene S-Bahn-Haltestelle wird der neue Stadtteil an den öffentlichen Verkehr angebunden. Für den Individualverkehr ist ein Zubringer zur nahen A18 geplant.**

**Die sehr lange Entwicklungsspanne gibt vielseitigen Spielraum für Zwischen- und Übergangsnutzungen und damit einen schrittweisen Reifeprozess des Areals. Seit Anfang 2021 unterhält HIAG auf dem Wydeneck-Areal ein ständiges Büro und ein technischer Arealmanager sorgt für die Sicherheit sowie den allgemeinen Unterhalt auf dem Gelände. In einer ersten Phase wird das Areal der Bevölkerung zugänglich gemacht und allmählich mit Leben gefüllt. Als Erstes hat HIAG im ehemaligen Zentralmagazin der Swiss Metall mehrere Werkstätten à 20 bis 40 m<sup>2</sup> mit eigener Strom- und Wasserversorgung eingerichtet und vermietet. Derzeit werden sie als Hobbyräume, unter anderem von Schreibern, einem Motorrad- und einem Autorestaurator oder einem Instrumentenbauer, genutzt. Im ehemaligen Informatikgebäude sind Ateliers für Mieter aus dem Bereich der bildenden Kunst eingerichtet worden; und im Untergeschoss stehen Probe-räume für Musiker zur Verfügung. Leben auf das Areal wird künftig auch ein Riesenhut-Tipi bringen; das Eventzelt wird von einem eingemieteten Veranstalter betrieben. Und bis Ende 2021 dient das ehemalige Verwaltungsgebäude auf dem Areal der Gemeindeverwaltung von Dornach als temporäres Domizil während des Umbaus des eigenen Gemeindehauses. Hinsichtlich der Aufwertung des Aussenraums werden derzeit verschiedene Möglichkeiten diskutiert. Unter anderem werden Möglichkeiten für ein Pop-up-Restaurant, einen Spielplatz, einen Skaterpark oder einen Street-Soccer-Platz geprüft.**

**Zwischen- und Übergangsnutzungen haben neben wirtschaftlichen Aspekten auch eine wichtige Funktion im Hinblick auf die Identitätsbildung des Areals und prägen das künftige Image eines Quartiers. Das Wydeneck soll dereinst mit der historischen industriellen Bausubstanz in Verbindung mit einer hohen Aussenraumqualität und einer grosszügigen Auenlandschaft über ein einmaliges Flair verfügen.**

**Mit einer aktiven Bewirtschaftung durch eigene Spezialisten an über der Hälfte der Standorte sowie einer kontinuierlichen Optimierung und Arrondierung der Areale stellt HIAG eine langfristig stabile Wertschöpfung des Immobilienportfolios sicher. Konkret geht es darum, die Immobilien mit einem attraktiven Mietermix, Anpassungen und Umnutzungen sowie einer aktiven Vermarktung erfolgreich am Markt zu positionieren. Die dabei erzielte Rendite ermöglicht es, über den schrittweisen Reifeprozess der Areale nachhaltige Lösungen zu realisieren, die über die zugrunde liegenden Rahmenbedingungen hinausgehen und Werte über Generationen schaffen.**

# Transaktionen

**HIAG realisiert Transaktionen als Ergänzung zum organischen Wachstum sowie zur qualitativen Optimierung des Immobilienportfolios. Im Fokus stehen Industrieareale und Liegenschaften, die an der Schwelle zu einem neuen Lebenszyklus stehen: ehemalige Produktionsstandorte, Gewerbe-, Logistik- und Büroimmobilien, Lagergebäude und gemischt genutzte Gewerbeimmobilien. Infrage kommen weiter ehemals industriell geprägte Standorte, die einer neuen Nutzung zugeführt werden können, sowie Wohnliegenschaften, welche über attraktive Ausnutzungsreserven verfügen, Entwicklungsgrundstücke und Liegenschaften zur Arrondierung bestehender Areale. Dabei konzentriert sich HIAG auf Flächen in wirtschaftlichen Kernregionen und zukunftsorientierten Wachstumsregionen wie Städten und grösseren Gemeinden in der Deutsch- und Westschweiz.**

## Eine gute Immobilientransaktion generiert langfristigen Mehrwert



**Wie geht HIAG bei Akquisitionen vor? Marco Feusi, CEO, und Béatrice Gollong, Leiterin Transaktionen und Geschäftsflächenvermarktung, erläutern die Anlagestrategie von HIAG:**

**Was sind die Stärken von HIAG im Transaktionsgeschäft?**

**MF:** Eine Stärke von HIAG ist, dass wir intern über grosses Know-how in Immobilientransaktionen verfügen. Das ermöglicht es, schnell und effizient zu handeln. Zudem sind wir mit unserem Fokus auf Gewerbe- und Logistikliegenschaften und unseren Entwicklungskonzepten in einem Nischenmarkt tätig, in dem klassische institutionelle Investoren nicht aktiv sind. Unsere Erfahrung ermöglicht es, Transaktionsstrukturen anzubieten, die für Verkäufer steuerlich attraktiv sein können. Oder wir realisieren gemeinsam Projekte, bei denen die bisherigen Besitzer am Standort bleiben und sich dort langfristig weiterentwickeln. Zudem haben wir im Gegensatz zu den meisten anderen Immobilieninvestoren keine Berührungängste bei Gebäudeschadstoffen oder Altlasten. Selbstverständlich werden diese Risiken im Vorfeld einer Transaktion von unseren erfahrenen Spezialisten analysiert. Diese Einschätzung fließt dann in unsere Beurteilung ein. Mit diesem Set-up sind wir agil und werden auch in Zukunft regelmässig Opportunitäten identifizieren und realisieren können.

**BG:** Das Potenzial im Bereich Transaktionen ist gross. Pro Woche erhalten wir im Schnitt fünf bis zehn Angebote für Liegenschaften oder Areale im Gewerbe- und Logistikbereich. In rund 80% der Fälle verfügen diese Objekte zwar über Entwicklungspotenzial. Aber wenn wir unsere strengen Entscheidungskriterien bezüglich Lage, Erreichbarkeit und Grösse ansetzen, scheiden viele aus. Das Angebot im Markt ist aber gross genug, sodass wir immer wieder geeignete Objekte identifizieren und somit in zur Strategie von HIAG passende Immobilien investieren können.

**Wie sieht das ideale Kaufobjekt für HIAG aus?**

**BG:** Das ideale Kaufobjekt für HIAG ist ein Entwicklungsareal mit mindestens 10'000 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche in einer wirtschaftlich prosperierenden Agglomeration, das über einen gewissen Bestand verfügt, der einen Basis-Cashflow generiert. Das Areal muss uns die Möglichkeit bieten, mit unserer Entwicklungskompetenz einen substanziellen Mehrwert zu schaffen, indem wir attraktiven Wohnraum sowie Flächen für Gewerbe- und Logistikmieter gestalten.

**Was zeichnet eine gute Immobilientransaktion aus?**

**MF:** Uns ist wichtig, dass alle involvierten Akteure offen miteinander kommunizieren, professionell handeln und sachlich argumentieren. Damit gemeinsam um die beste Lösung für eine Transaktion gerungen werden kann, müssen auch die Positionen des Gegenübers verstanden werden. Wir erwarten von Verhandlungspartnern, dass sie ebenso fair und zuverlässig handeln wie HIAG. Und eine gute Immobilientransaktion soll letztlich auch für unsere Aktionäre langfristigen Mehrwert generieren.

**BG:** Für mich zeichnet sich eine gute Immobilientransaktion dadurch aus, dass sich die Parteien bei der Beurkundung in die Augen schauen können und überzeugt sind, dass die Transaktion eine Win-win-Situation darstellt.



Zum vollständigen Interview im Onlinebericht

## Akquisition in Bussigny stärkt Portfolio und Entwicklungspipeline



Mit dem Kauf von drei aneinandergrenzenden Grundstücken mit einer Gesamtfläche von 22'319 m<sup>2</sup> in der Gemeinde Bussigny (VD) im Mai 2020 baute HIAG die Präsenz in der Westschweiz in der Region Lausanne aus und vergrösserte die Entwicklungspipeline. Das Areal liegt verkehrsgünstig in einem Industriegebiet in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs Bussigny und nahe der Autobahnzufahrten. Es grenzt an das neue Lager- und Logistikgebäude der Genfer Universitätskliniken (HUG) und des Centre hospitalier universitaire vaudois (CHUV) an und eignet sich ideal für die Entwicklung eines gemischten gewerblich-industriellen Lager-/Logistik- und Forschungs- und Entwicklungsprojekts. Zudem profitiert das Areal von der dynamischen Entwicklung im Westen der Gemeinde Bussigny, die auch grosse Wohnprojekte in der Nachbarschaft des Areals einschliesst.

## Verkauf eines Areals in St. Margrethen an Stadler



Das seit 2017 im Baurecht an Stadler abgetretene Areal in St. Margrethen mit einer Grundstücksfläche von rund 66'000 m<sup>2</sup> wurde im November 2020 an den Schweizer Systemanbieter von Lösungen im Schienenfahrzeugbau verkauft. Die Devestition erfolgte im Rahmen der kontinuierlichen Portfolio-Optimierung von HIAG, nachdem mit der Ansiedlung des neuen Kompetenzzentrums für Doppelstocktriebzüge von Stadler die Entwicklung des Areals für HIAG abgeschlossen war. Der Erlös aus dem Verkauf stärkt die operative Schlagkraft, um die Realisierung der Projektpipeline engagiert voranzutreiben sowie das Immobilienportfolio mit gezielten Zukäufen zu erweitern. Das bei HIAG verbleibende Areal in St. Margrethen wird im Baurecht von einem grossen Logistikunternehmen und als Parkplatz genutzt. Durch eine im Entwicklungskonzept der Stadt St. Margrethen angedachte Zentrumsnutzung birgt das Areal weiteres Entwicklungspotenzial.

**Umfassende Transaktionserfahrung und kurze Entscheidungswege unterstützen mit einer projektspezifischen Gestaltung der Prozesse eine flexible und speditive Projektabwicklung. Dabei wird Wert auf transparente Abläufe gelegt. HIAG verfügt über einen anerkannten Leistungsausweis im direkten Kauf und Verkauf von Immobilien sowie in alternativen Transaktionsformen wie Sale-and-lease-back-Geschäften, der Akquisition von Gesellschaften, die Immobilien halten, sowie Sacheinlagen.**

---

### Nutzungsarten



Arbeiten

Gewerbe, Logistik, Industrie, Büro



Wohnen

---

### Investitionsobjekte



Bestandesliegenschaften mit Entwicklungspotenzial



Entwicklungsareale



Bauland



Portfolios

---

### Regionen



Ganze Schweiz

---

### Transaktionsstruktur



Asset Deal



Share Deal



Sale & Lease Back



Sacheinlagen

# Nachhaltigkeit

**Der Kern des Geschäftsmodells von HIAG ist die langfristige Entwicklung der Immobilien im eigenen Portfolio. Aufgrund der Verwendung und Umnutzung bestehender Bausubstanz ist das Geschäftsmodell von HIAG per se nachhaltig, da damit ein wichtiger Beitrag zur Kreislaufwirtschaft geleistet wird und mit der Entwicklung neuer Destinationen Raum für die Entfaltung von Personen und Unternehmen geschaffen wird. Im Rahmen der Areal- und Entwicklungsstrategie werden konsequent die technologischen Möglichkeiten zur Realisierung von energieeffizienten Gebäuden berücksichtigt und die Produktionskapazitäten für erneuerbare Energien gezielt ausgebaut.**

# Materialitätsmatrix



## Langfristige und vorausschauende Entwicklung und Bewirtschaftung von Arealen zur Schaffung von Mehrwert für unsere Anspruchsgruppen

### Portfolio

- Infrastruktur zur Nutzung von erneuerbaren Energien
- Vermeidung grauer Energie
- Zertifizierungen
- Attraktivität der Areale/Mehrwert für Nutzer

### Umwelt

- Emissionen und Hitzebelastung (konstante Reduktion)
- Produktion erneuerbarer Energien
- Berücksichtigung der Biodiversität in der Arealentwicklung
- Kreislaufwirtschaft

### Wirtschaftlichkeit

- Transparenz
- Langfristige und partnerschaftliche Beziehungen zu den Anspruchsgruppen
- Eigenkapitalrendite (ROE)
- Optimierung der Wirtschaftlichkeit über Gesamtzyklus

### Soziales und Gesellschaft

- Erhalt von Bausubstanz als identifikationsstiftendes Element
- Einbindung der Öffentlichkeit
- Mitarbeiterwohlbefinden
- Governance

**Im Geschäftsjahr 2020 hat HIAG mit der Unterstützung von externen Spezialisten die Nachhaltigkeitsstrategie vorangetrieben. Als Benchmark wurden ausgewählte internationale Immobiliengesellschaften mit einem vergleichbaren Portfolio herangezogen. Im Rahmen einer Materialitätsanalyse wurden die für HIAG relevanten Themen identifiziert und gewichtet. Basierend auf den Analysen wurden die Nachhaltigkeitsstrategie mit übergeordneter Vision und Zielsetzungen sowie die entsprechenden Massnahmenpläne definiert.**

**Die Berichterstattung soll kontinuierlich ausgebaut werden.**

**Weiterhin werden auch die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen, die «Sustainable Development Goals (SDG)», als wichtige Indikatoren herangezogen. Sie sind bereits heute in vielen Entwicklungen von HIAG erkennbar; Areale sollen Drehscheiben sinnstiftender unternehmerischer Initiativen sein. Die Ziele «Industrie, Innovation und Infrastruktur», «nachhaltige Städte und Gemeinden» und «nachhaltige/r Konsum und Produktion» stehen im Zentrum der Arealentwicklung von HIAG.**

### UN-Nachhaltigkeitsziele 2030



● Ziele von HIAG

# Photovoltaik



Die bestehenden und die geplanten Liegenschaften im HIAG-Portfolio sind prädestiniert für einen systematischen Ausbau mit Photovoltaikanlagen. Um das grosse Potenzial systematisch zu nutzen, hat HIAG mit aventron, einer etablierten Produzentin von Strom aus erneuerbaren Energien mit Sitz in Münchenstein (BL), das Joint Venture HIAG Solar gegründet. HIAG Solar soll mit einer geplanten Modulfläche von rund 65'000 m<sup>2</sup> und rund 10 MWp Leistung mittelfristig zu einer bedeutenden Solarstrom-Produzentin der Schweiz werden und die Kapazität sukzessive weiter ausbauen. Angestrebt werden eine jährliche Stromproduktion von rund 10 Mio. kWh und Einsparungen von CO<sub>2</sub>-Äquivalenten von rund 4,2 Mio. Tonnen. Die ersten vier Anlagen sind bereits in Planung und sollen 2021 und 2022 die Stromproduktion aufnehmen.

## Photovoltaik bietet bei den erneuerbaren Energien das grösste Wachstumspotenzial



**HIAG Solar wird die Solarstromproduktion auf den Liegenschaften im HIAG-Immobilienportfolio langfristig ausbauen. Antoine Millioud, CEO aventron, und Marco Feusi, CEO HIAG, im Gespräch die Strategie des Joint Ventures und das Potenzial von erneuerbaren Energien in der Schweiz:**

**Wie kam der Kontakt zwischen aventron und HIAG zustande?**

**MF:** Im Mai 2020 haben wir systematisch überprüft, wo HIAG für die Produktion von Solarstrom geeignete Dachflächen besitzt, und rund 200'000 m<sup>2</sup> Dachflächen identifiziert, die sich mittelfristig für die Installation von Photovoltaik-Kraftwerken eignen. HIAG hat sich dann nach einem Partner umgesehen, der Know-how in der Produktion und Vermarktung von Solarstrom einbringt.

**AM:** Bereits im Juni haben wir anhand von zwei, drei konkreten Beispielen gemeinsam Möglichkeiten diskutiert. Es war von Anfang an klar, dass HIAG die Dachflächen beisteuert und aventron für den operativen Betrieb zuständig ist.

**Wie ist die Aufgabenteilung zwischen aventron und HIAG definiert?**

**AM:** aventron kümmert sich um die technischen Fragen. HIAG kommuniziert mit den Mietern und weiteren Stakeholdern.

**Wie sieht das im operativen Alltag aus?**

**AM:** Ist eine Solarstromanlage einmal in Betrieb, gibt es operativ wenig zu tun. HIAG Solar kommt deshalb mit einer schlanken Struktur aus.

**MF:** Es ist uns wichtig, dass die Prozesse schlank sind. Wird ein neues Projekt identifiziert, entscheidet der Verwaltungsrat über die Umsetzung.

**aventron hält mit 51 Prozent die Mehrheit am Joint Venture. Was ist der Grund dafür?**

**AM:** Das entspricht der Philosophie von aventron, da wir uns als langfristige Partner verstehen.

**Hat aventron ähnliche Kooperationen mit Dritten?**

**AM:** aventron betreibt im Solarbereich in der Schweiz zwei ähnliche Kooperationen mit Partnern aus dem Finanzsektor. Spannend an HIAG Solar ist, dass HIAG grosse Produktionsflächen einbringt. Der Zugang zu Projekten wird immer wichtiger, das macht HIAG zu einem perfekten Partner.

**MF:** Wir haben bereits zahlreiche Dachflächen identifiziert, die sich für die Solarstromproduktion eignen, und werden das Portfolio kontinuierlich ausweiten. Wir sehen, dass unsere Mieter interessiert sind, Strom aus einer auf dem Areal installierten Solaranlage zu beziehen, sofern die Leistung mit einem vergleichbaren Angebot konkurrenzfähig ist.

**Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Solarenergie im Verhältnis zu anderen regenerativen Energien im Schweizer Energiemarkt?**

**AM:** Der Solarstrombereich wächst derzeit dynamisch, 2020 nahm die Produktion in der Schweiz um rund 400 MWp zu. Bei den Kleinwasserkraftwerken ist das Potenzial fast ausgeschöpft und der Bau von Windenergieanlagen sieht sich mit grossem Widerstand konfrontiert.

## An welchen Standorten entstehen die vier für 2021 und 2022 geplanten Solarstromanlagen von HIAG Solar?

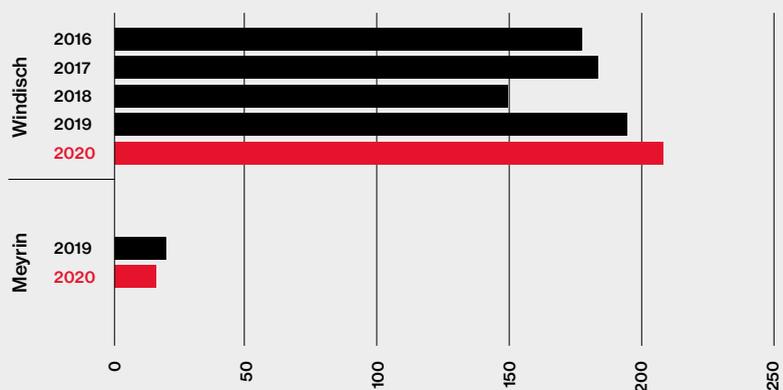
MF: 2021 stehen Projekte in Brunegg, Dietikon, Goldach und Niederhasli im Fokus. Weiter prüfen wir bereits Projekte unter anderem in Füllinsdorf, Bremgarten und Kleindöttingen.

## Verfolgt HIAG ähnliche Projekte in anderen Bereichen des Energiemarkts?

MF: Ein spannendes Thema ist auch die Speicherung von Energie. Eine Möglichkeit dafür bietet Wasserstoff, der in das Gasnetz eingespeist oder in flüssiger Form gespeichert werden kann. Auch weil der Schwerverkehr mittelfristig vermehrt mit Wasserstoff betrieben werden könnte. Einige unserer Areale bieten aufgrund ihrer verkehrstechnischen Lage optimale Voraussetzungen für Wasserstofftankstellen.

Bereits heute unterhält HIAG auf dem Dach des Wohnzentrums Spitzmatt in Windisch eine der grössten Photovoltaikanlagen der Region Brugg-Windisch mit einer Fläche von 1'300 m<sup>2</sup> und einer Stromproduktion von rund 200 MWh. Die damit seit 2013 insgesamt eingesparten CO<sub>2</sub>-Emissionen beliefen sich per Ende 2020 auf ca. 858 Tonnen CO<sub>2</sub>. Weiter wird der Campus «The Hive» in Meyrin seit 2019 mit solargestützten LED-Lampen beleuchtet. So lassen sich jährlich 1'118 kWh und 30.2 kg CO<sub>2</sub> einsparen. Und die Photovoltaikanlage des Gebäudes «Hive 2» hat 2020 rund 16'000 kWh elektrischen Strom produziert.

## Jahresproduktion Photovoltaik in MWh



# Wasserkraft

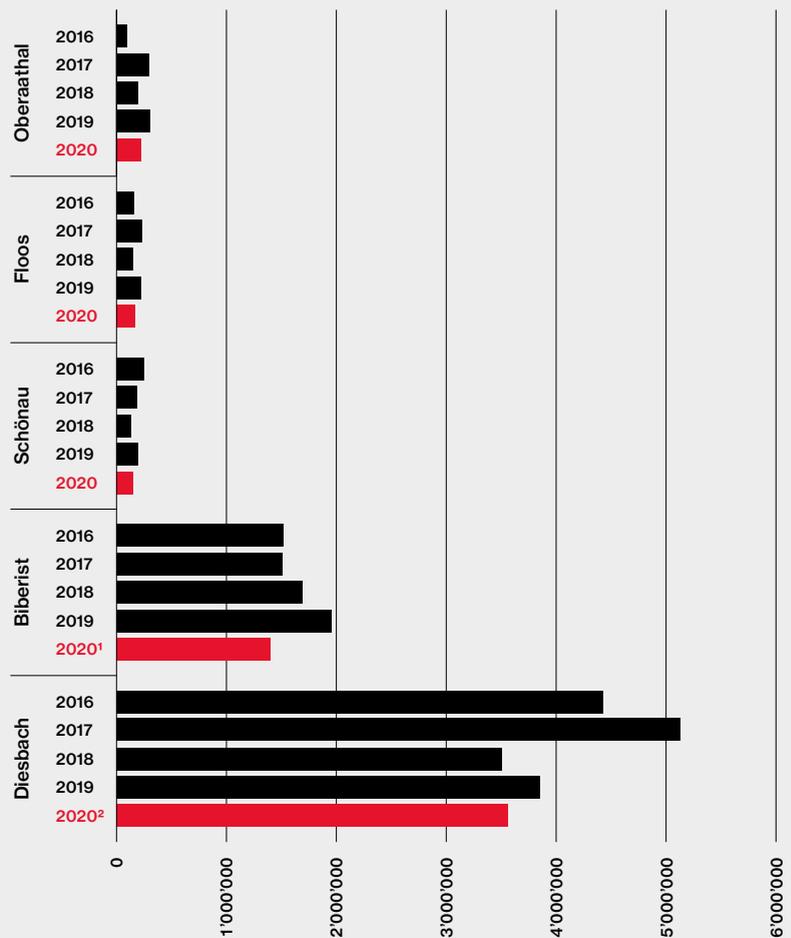


**Einige Standorte von HIAG befinden sich an Flussläufen und verfügen über Kraftwerke, die für die ehemaligen Industriebetriebe wichtige Energielieferanten waren. Aufgrund der Einbindung in die Arealstrukturen hat HIAG Betrieb und Unterhalt der Anlagen nach und nach selbst übernommen und die Kraftwerke in den letzten Jahren instand gesetzt und modernisiert. Sie werden heute an den Standorten im Zürcher Oberland, in Biberist sowie in Diesbach wieder zur Stromproduktion genutzt.**

**2020 erzeugten fünf Kleinwasserkraftwerke mit einer installierten Leistung von rund 2 MW insgesamt rund 5'500'000 kWh Strom aus erneuerbaren Energien, was dem durchschnittlichen Jahresbedarf von ca. 1'374 Wohnungen entspricht. Aufgrund von Unterhaltsarbeiten waren die Kraftwerke in Biberist und Diesbach im Berichtsjahr drei respektive zwei Monate stillgelegt.**

Im Aathal (ZH) ist das Thema Wasserkraft auch für den Kanton Zürich und den Denkmalschutz von Bedeutung. Drei von zwölf Kraftwerken aus der sogenannten Wasserkraftwerkskette, die sich durch diese Region zieht, sollen auf Grundlage eines von HIAG entworfenen Konzepts mittelfristig Sanierungssubventionen des Kantons erhalten. So bleiben diese geschützten Energielieferanten nach denkmalpflegerischen Gesichtspunkten erhalten und HIAG wird in der Lage sein, die drei Wasserkraftwerke im Aathal wirtschaftlich und langfristig zu betreiben.

### Jahresproduktion Wasserkraft in kWh



1 Kraftwerk wurde am 18. Oktober 2020 stillgelegt.  
 2 Betrieb von 10 Monaten aufgrund eines Schadens.

**Neben klassischen Klima- und Umweltthemen nimmt die Bedeutung der gesellschaftlichen und ökonomischen Ziele, kurz ESG (Environment, Social, Governance), in der Gesellschaft zu und HIAG will die Nachhaltigkeitsberichterstattung kontinuierlich ausbauen. Transparenz und Vergleichbarkeit des Nachhaltigkeitsreportings sollen sukzessive erhöht und schrittweise mehr quantitative Informationen publiziert werden. Im Geschäftsjahr 2021 wird der Entscheid für den für die Berichterstattung von HIAG relevanten Standard fallen.**

**Ausführliche Informationen wie Nachhaltigkeitszielsetzungen, Massnahmen für die vier Bereiche Portfolio, Umwelt, Wirtschaftlichkeit sowie Soziales und Gesellschaft sind im Nachhaltigkeitsbericht im HIAG-Onlinebericht 2020 enthalten.**



Zum Nachhaltigkeitsbericht im Onlinebericht

## Kontakt

HIAG  
Aeschenplatz 7  
4052 Basel  
T +41 61 606 55 00

HIAG  
Löwenstrasse 51  
8001 Zürich  
T +41 44 404 10 30

HIAG  
Rue François-Bonivard 10  
1201 Genève  
T +41 22 304 10 30

### Investor Relations

Marco Feusi  
CEO  
T +41 61 606 55 00

Laurent Spindler  
CFO  
T +41 61 606 55 00

[investor.relations@hiag.com](mailto:investor.relations@hiag.com)

### Presse

Marco Feusi  
CEO  
T +41 61 606 55 00  
[www.hiag.com](http://www.hiag.com)

## Börsenhandel

**Namenaktie**  
HIAG Immobilien Holding AG  
Valorensymbol: SIX Swiss  
Exchange: HIAG  
ISIN: CH0239518779

## Agenda

**22. April 2021**  
Ordentliche  
Generalversammlung

**27. August 2021**  
Veröffentlichung  
Halbjahresergebnis 2021

## Impressum

**Herausgeberin**  
HIAG Immobilien Holding AG

**Konzept und Gestaltung**  
schneiterpartner AG, Zürich



Onlinebericht



Geschäftsbericht (PDF)



Kurzbericht

Der Geschäftsbericht liegt in englischer und deutscher Sprache vor.  
Massgebend ist alleine die deutsche Version.

Der Onlinebericht und der Geschäftsbericht sind unter  
[www.annualreport.hiag.com](http://www.annualreport.hiag.com) abrufbar.





