

HIAG

Capital Market Day 2022

Marco Feusi
CEO

27.09.2022



Agenda

09.00 - 09.30	Introduction
09.30 - 10.40	1st cycle for 2 stations in groups
10.40 - 11.10	Break
11.10 - 12.20	2nd cycle for 2 stations in groups
12.30 - 13.00	Q&A
13.00 - 14.30	Lunch and Networking

HIAG «at a Glance»

Long-term view to realise profitable growth, based on solid financing

Long-term oriented business view



Long-term Real Estate business supported by the sustainable thinking family anchor shareholder

1



Successful, profitable growth path with focus on core real estate business



Proven and resilient business model with profit contributions by all business segments

Strong market positioning

2



Diversified Portfolio for challenging market environment in terms of segments, tenant structure and strategic locations



Strong focus on sustainability agenda and energy production from renewable resources



60+ real estate experts from BoD to site managers

Performance / finance structure

3



Enormous value increase and growth potential in promising segments



Solid capital structure, stable cash flows as well as attractive/reasonable dividend payments

4

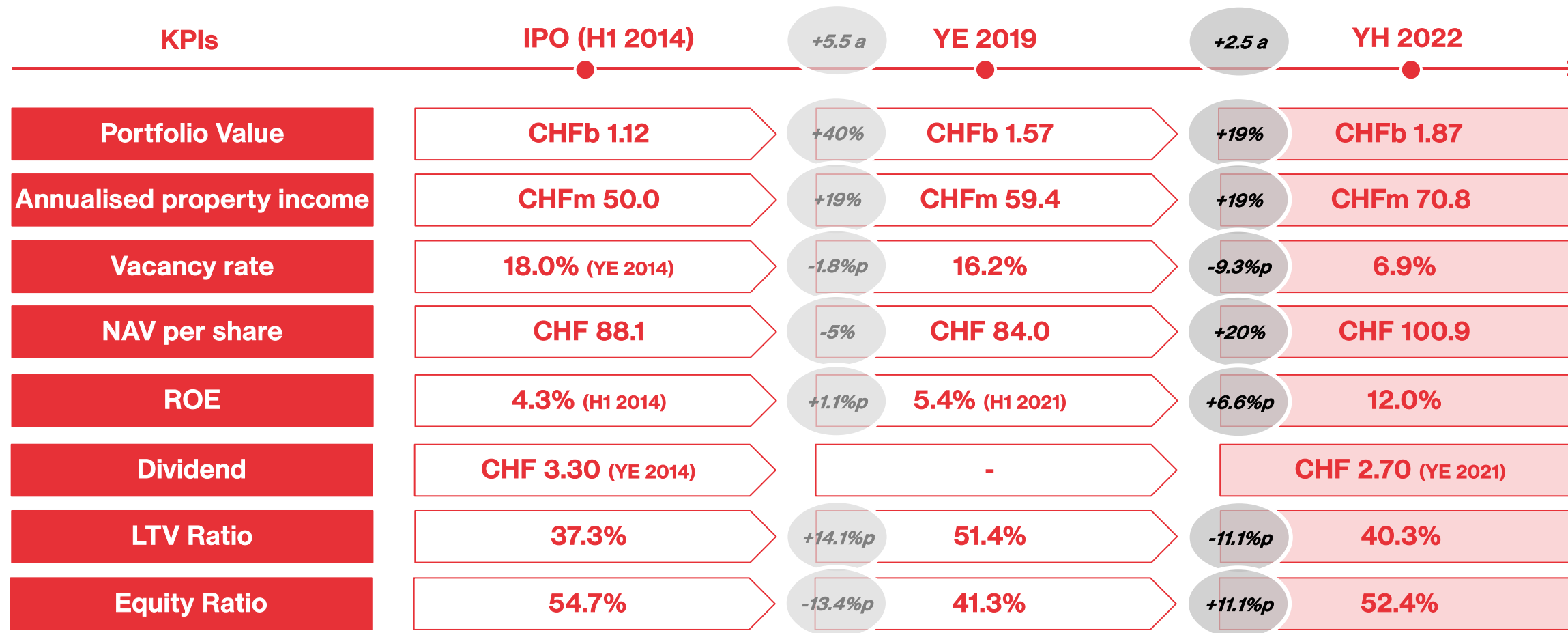


Forward-looking and flexibly adjustable investments, cash flows through capital recycling

1

Successful and profitable growth record since 2020

Improvement of Real Estate KPI's and financial performance



Market assessment

HIAG's focus on well-functioning and manageable real estate segments

Economic environment

KPI	2012-2021 (p.a.)	2020	2021	FC 2022	FC 2023	Impact RE market
GDP (real)	+1.6%	-2.7%	+3.6%	+2.5%	+1.1%	→
Export	+2.6%	-5.8%	+12.8%	+4.0%	+2.0%	→
Private consumption	+1.1%	-4.4%	+2.6%	+4.0%	+1.4%	→
Population	+0.9%	+0.7%	+0.8%	+0.9%	+1.1%	→
Employment	+1.2%	-0.3%	+1.6%	+2.7%	+0.7%	→
Inflation	-0.1%	-0.7%	+0.6%	+3.0%	+2.3%	→
Interest (10y Govt.)	+0.06%	-0.53%	-0.23%	+1.22%	-	↓

Sources: BFS, Credit Suisse, KOF, SECO, SNB, UBS, Wüest Partner

Transaction Market / Valuation

- Current transaction prices and interest in RE still at a high level
- If interest rates remain high, valuation corrections could occur in the medium term
- Valuation adjustments are higher the lower the discount rate

Summary Real estate segments

Construction Market

- Material prices have passed zenith, but construction inflation is still high
- Supply chain issues with signs of release
- Strong decline in construction activity, in residential at an 18-year low

Commercial Market

- Industry / Light industrial: Stable industrial activity, but momentum continues to decline (PMI Index 54.6 to 64.8 in 08.2021)
- Logistic / Warehousing: Good demand for large/state-of-the-Art premises or interim storage for favourable prices

Residential Market

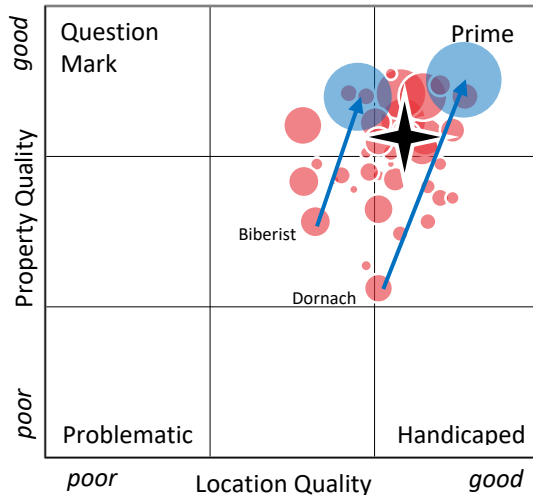
- Rental Housing: Increasing asking rents due strong population growth and lower supply, decreasing vacancy rates
- Home ownership: Sustained demand overhang, but price momentum weakening due to significantly higher mortgage interest rates

- The end of interest rate-driven revaluations has likely been reached
- Rising construction prices are a manageable challenges. Supply chain problems not an issue with forward planning
- Industrial and logistics segments work well and have a much more long-term horizon in comparison to office
- Residential housing will become an even rarer asset due to low construction activity and strong population growth

2b Well-diversified real estate portfolio

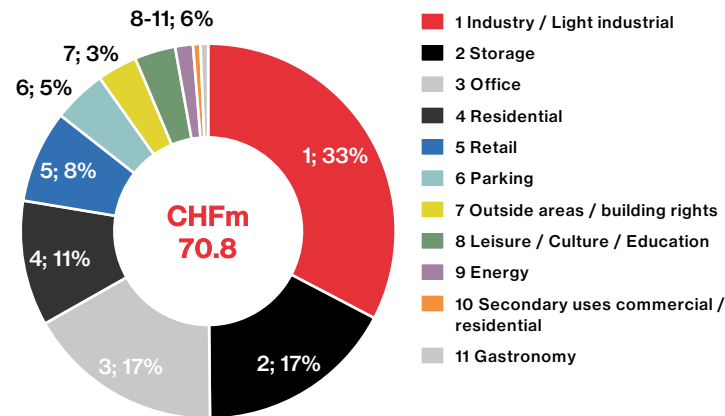
Strategic locations with strong growth potential

Market Matrix by sites



- Average property score in top segment (depending on the usage!)
- Object quality improvable through renovation building substance and building replacements
- Improving the location through new (public) infrastructures

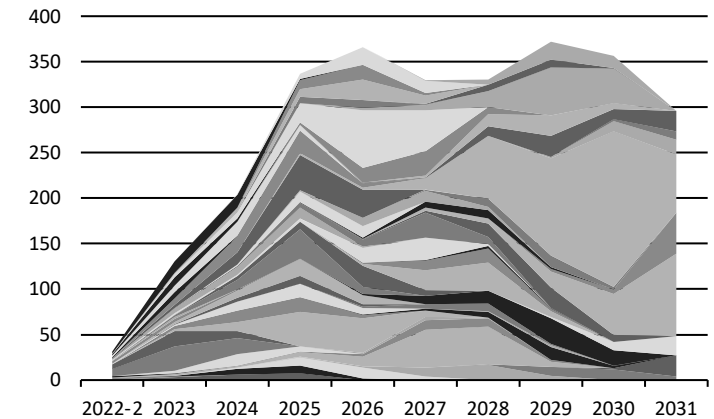
Actual Annualised income by type of use



Note: Figures based on 1 July 2022

- Focus on Industry, Office, Storage 67%
 - 60% of office space attached to industrial/logistic
- Selected Residential use 11%, expected to double by 2026 due to planned projects
- Retail, Leisure/Culture, Gastronomy 11%

Project Pipeline (Capex by year in CHFm)



Note: Figures based on 1 July 2022

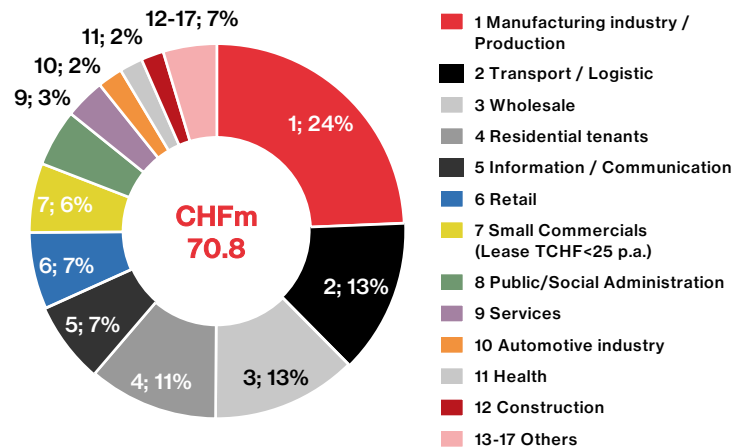
- Project pipeline with >60 projects on own land
 - Investment volume CHFb c. 3.07
 - MV after completion CHFb c. 3.83 plus sales revenue promotion CHFb c. 0.72 → CHFb c. 4.55
 - c. 815,000 m² usable area, 3,200 residential units
 - ERV CHFm c. 162 p.a.

- Sites already well located for their current usages and in strategic positions for their future uses.
- Highly diversified portfolio with a strong focus on light industrial and logistics and selected residential properties.
- Enormous land bank with large income and value growth potential → Independence of the transaction market.

2c Well-diversified tenant structure

Long-term tenant structure with CPI linked leases

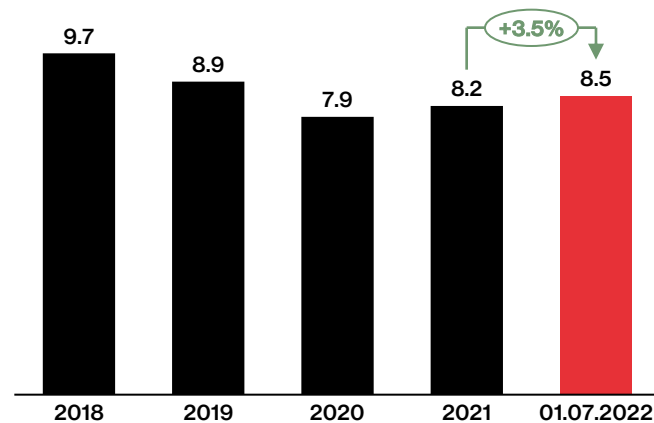
Actual annualised income by sector



Note: Figures based on 1 July 2022

- Broad sector mix of tenants
- Focus on Manufacturing Industry/Production, Transport/Logistic and Wholesale

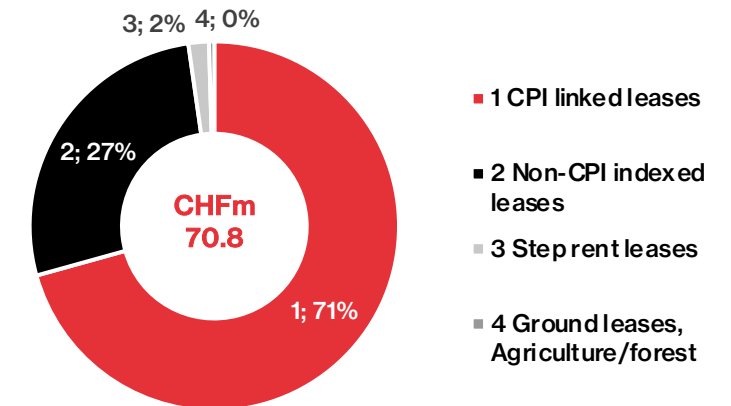
WAULT (in yrs)



Note: Figures based on 1 July 2022

- Average WAULT of 8.5 years for Portfolio
 - WAULT 10.8 years for Top 15 tenants (42.7% share)
- Broadly based, well diversified tenant mix with stable credit ratings

Annualised income by type of lease indexation



Note: Figures based on 1 July 2022

- 71% lease CPI linked, 96% average indexation level
- Increase of annualised rental income by TCHF c. 640 due to index adjustments as at 03.2022 (Note: Index level at 103.0)
- Increase of rental income in 2022 by TCHF c. 280
- Inflation increase of 1% → Rental increase of TCHF 480 (Note: Index-Level 08/2022 at 104.8)

- High economic independence due to a broad mix of top contributing tenants, operating in a broad spectrum of sectors, as well as a satisfying WAULT across the portfolio for a stable mid-to-long-term business
- Inflation protection through high share of CPI linked leases and potential to increase rental income

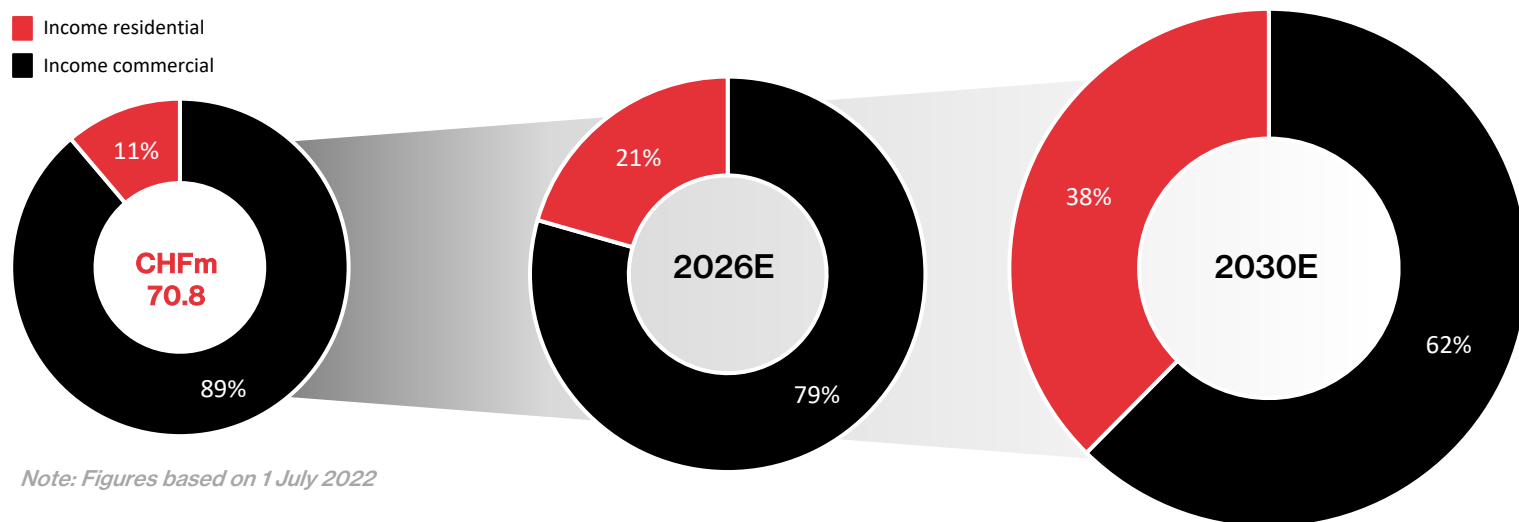
3a

Income potential from promising projects

Cash flow contribution for capital recycling of promotion projects

Potential property income (rental and promotion sales) from project pipeline

Income residential
Income commercial



Note: Figures based on 1 July 2022

c. 3x Potential to triple rental income and residential share

c. 2x Potential to double residential share

CHFm c. 380 Sales revenue from promotion

CHFm c. 340

Residential and promotion projects



→ Good visibility of various residential projects allows a significant increase in rental income and cash flows from condominium sales

Profit Generator – Development Portfolio

Project developments remain an important source of returns

Project developments since 2014

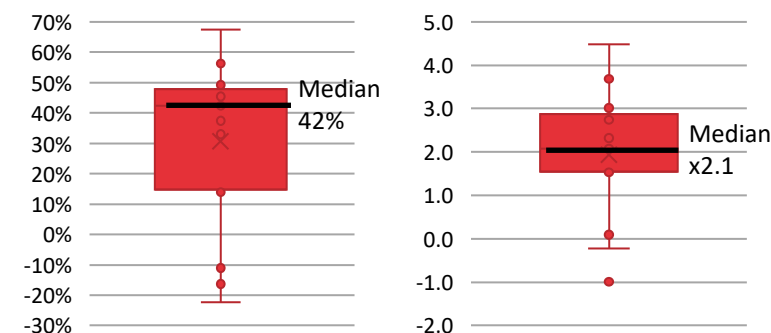
Project	Segment	Constr. start	Constr. compl.	Capex	Rental Value / Sales revenue ¹⁾
Windisch, Spinnerei III	Promotion	2012	2015	28.3	¹⁾ 39.7
Windisch, Spinnerkönig	Residential	2013	2015	28.2	1.3
Baar, Cloud	Promotion	2013	2017	80.5	¹⁾ 138.8
Meyrin, Hive 2	Office	2015	2017	27.9	2.5
Windisch, Feinspinnerei	Promotion	2015	2018	15.1	¹⁾ 24.7
Meyrin, Hive 1	Office	2017	2019	23.8	2.3
Frauenfeld, Shed & Loft	Promotion	2017	2020	17.2	0.2 / ¹⁾ 12.0
Frauenfeld, Zentralbau	Res./Light indust.	2017	2020	15.7	0.7
Goldach, Produktions- / Energiegebäude	Light industrial	2019	2020	11.7	3.0
Kleindöttingen, Produktionshalle Brugg-Rohr Kabel	Light industrial	2019	2020	3.1	1.5
Wetzikon, Mehrfamilienhaus Avellana	Wohnen	2019	2020	7.6	0.4
Meyrin, Hive, Pavillion Luigia	Gastronomy	2018	2021	3.6	0.2
Niederhasli, Produktions-/ Bürogebäude Doka Schweiz	Light industrial	2018	2021	27.0	2.3
Meyrin, Hive 8 (LEM)	Office	2019	2022	31.6	2.3
Dietikon, XXXLutz	Retail	2016	2022	24.8	3.1
Total				346.1	¹⁾ 215.2 / 19.6

Development margin / Land value multiple

Market Value after completion	588.9
/ . Capex	346.1
Land Value after completion	242.9
/ . Land Value before development	116.5
Development gain	126.3

Annotations: $\emptyset \times 2.1$ (between Land Value after completion and / . Land Value before development), $\emptyset 36\%$ (around Development gain)

Quantile graphs by margin to cost and Land value multiple:



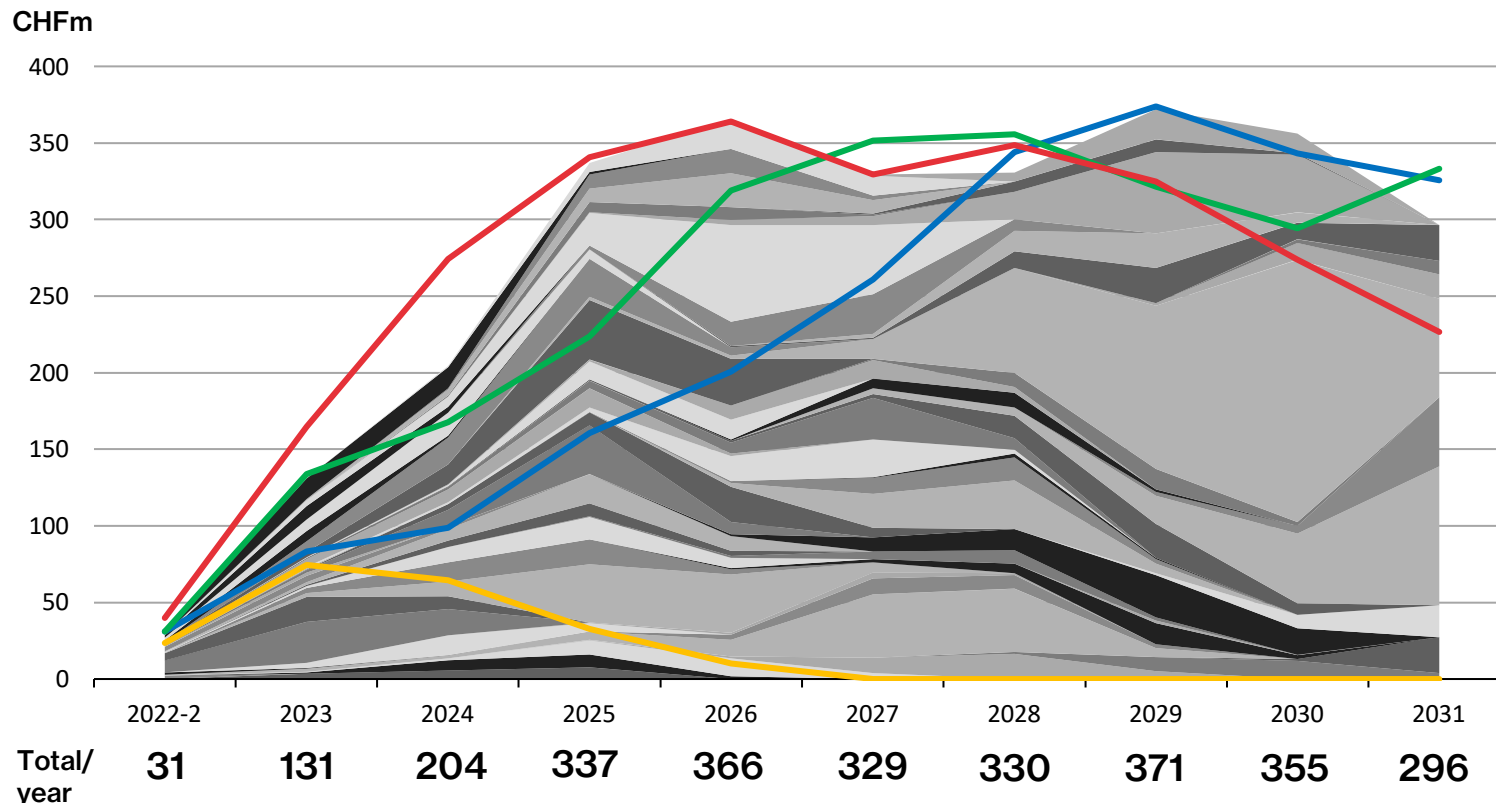
→ The lack of interest-related revaluation gains makes this source of returns in the real estate market even more exclusive.

4a

Project pipeline

Adjustable capex and significant income/value growth potential

Project pipeline with cumulated investment volume next 10 years of CHFb c. 2.75



Remarks

- Projects are periodically reviewed in terms of their economic profitability and opportunities/risks
- Projects that are not sufficiently profitable (i.e. due to an increase in construction costs, insufficient pre-letting status, changed rental market prices) are further developed until building permission. Investment committees decide on their later construction.
- New construction projects with commercial space require pre-letting level (>50%) and good absorption potential for remaining space.

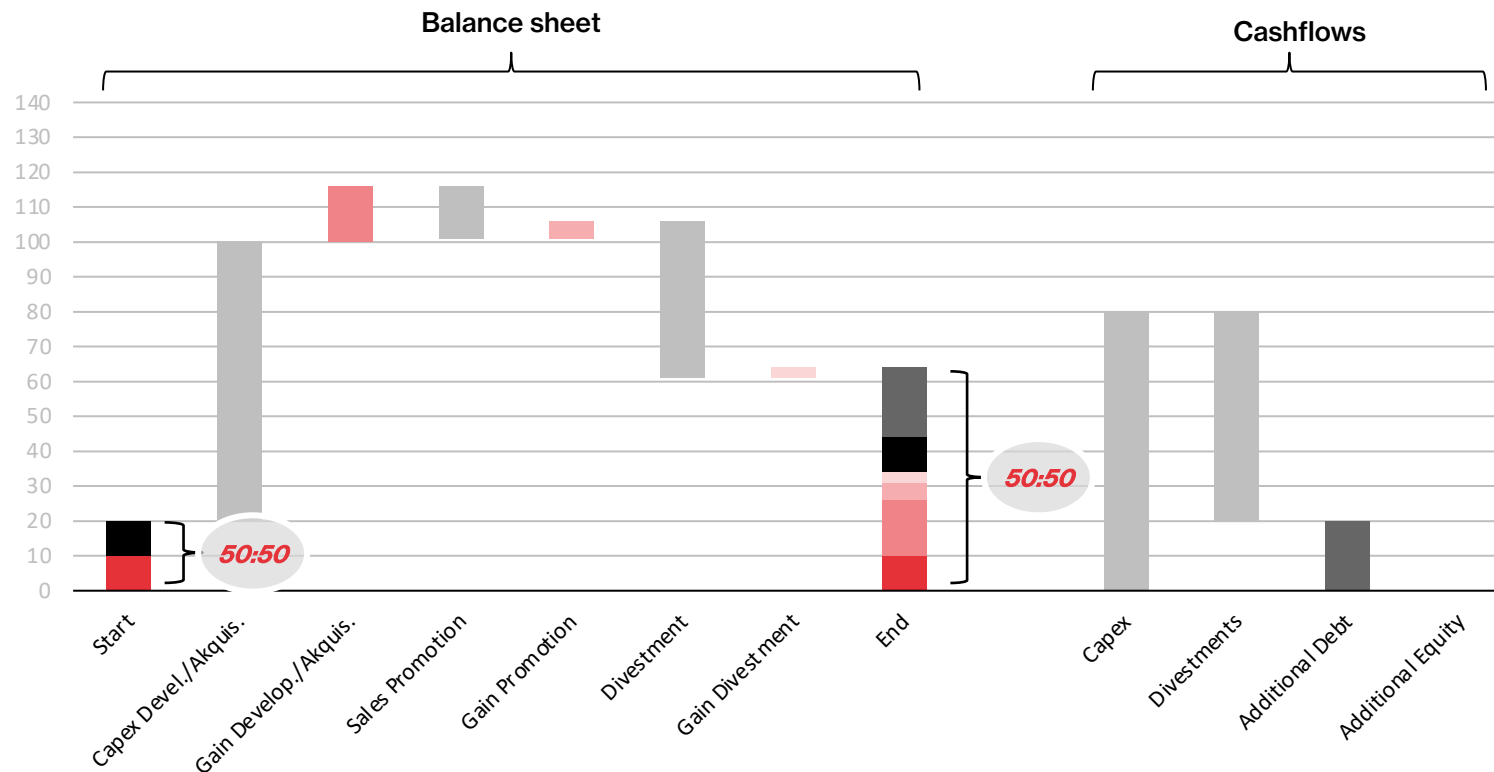
- Expected investment volume per project in CHFm
- Assumption Capex YE 2021
- Assumption Capex Scenario Midi
- Assumption Capex Scenario Mini
- Projects under construction/committed for construction with remaining Capex CHFm c. 205

- Optimizing and postponing projects makes sense if the expected profitability is not currently given
- The pipeline still holds great opportunities in the current market environment and can generate further revaluation gains

4b Business plan financing

Various cash flow sources to finance pipeline – equilibrium crucial

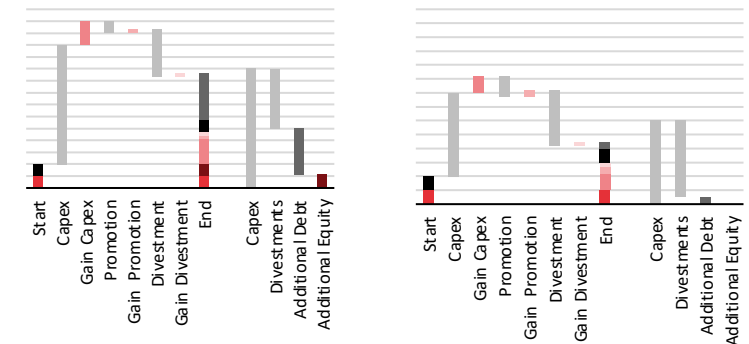
Base scenario (exemplary)



Comments

- Capital recycling through sales of promotion projects and divestments of non-core properties/projects
- Stable equity ratio despite moderate growth in debt capital

Scenarios depending on investments / divestments volume and capital source (ambitious and conservative):

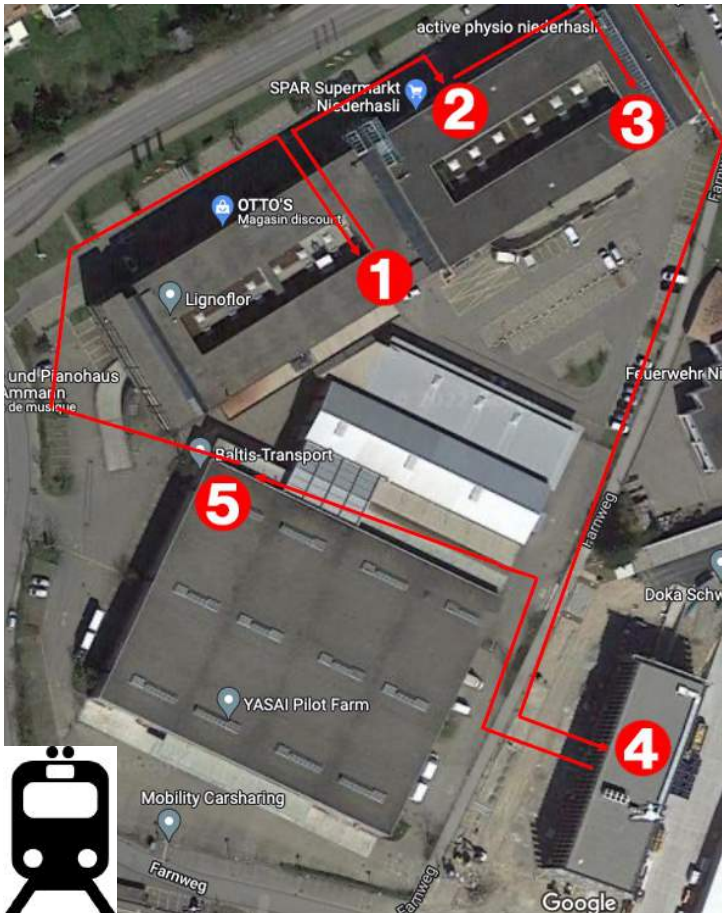


- Balanced business plan and capital recycling through flexibly adaptable investments and divestments
- Equity ratio remain stable due to expected profits from business model.

Guided tours

Stationen

Situationsplan



Standorte

- 1** Ehemaliges DOKA-Büro in Bestandsliegenschaft
 - Einführung HIAG
 - Pause
 - Q&A
 - Stehlunch
- 2** Verkaufsfläche Mandachgebäude
 - Portfolio-/Assetmanagement, Transaktionen & Geschäftsflächenvermarktung
 - Béatrice Gollong
- 3** Büro/Gewerbefläche Mandachgebäude
 - Arealentwicklung
 - Alex Römer
- 4** Sitzungszimmer neues Bürogebäude DOKA Schweiz
 - Nachhaltigkeit
 - Andreas Kalberer
- 5** Produktionsfläche
 - YASAI

HIAG

**Herzlichen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**

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](#)

Strong profit contribution by all business segments

Collected property income*	Revaluation gains*	Net income*	Return on Equity	Earnings per share	Equity ratio	LTV (gross / net)
CHFm 32.4 +5.8%	CHFm 42.3 +31.2%	CHFm 56.1 +33.7%	12.0% +0.9%p	CHF 10.25 -1.3%	52.4% +0.4%p	42.4% / 40.3% -2.1%p / +0.7%p
CHFm 30.6	CHFm 32.2	CHFm 41.9	11.1%	CHF 10.39	52.0%	44.5% / 39.6%
Annualised property income	Portfolio value	Vacancy rate	WAULT	Gross / Net Yield (yielding portfolio)	NAV / share (incl. deferred tax)	Operating CF* / FFO*
CHFm 70.8 +12.2%	CHFb 1.87 +4.7%	6.9% -3.8%p	8.5 years +3.5%	4.9% / 3.8% +0.3%p / +0.2%p	CHFm 100.9 +2.9%	CHFm 7.4 / 15.0 -48.0% / +20.3%
CHFm 63.1	CHFb 1.78	10.7%	8.2 years	4.6% / 3.6%	CHFm 98.1	CHFm 14.2 / 12.4

Note: Figures based on 30 June 2022 / compared to 31 December 2021

* Figures based on 30 June 2022 / compared to 30 June 2021

Debt Overview and Finance Structure

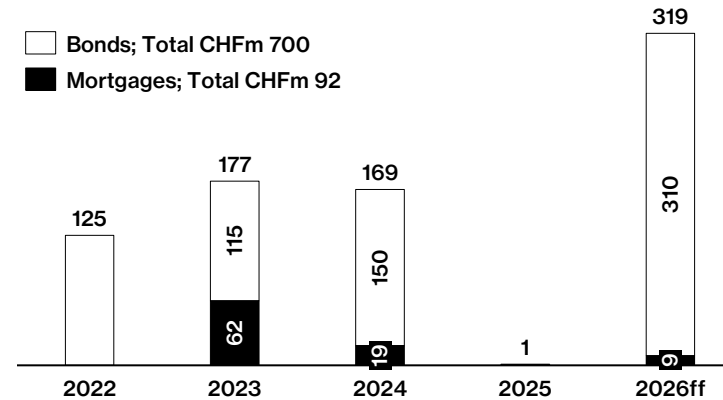
Solid capital structure, comfortable credit lines, LTV within target

Debt Overview – 30 June 2022

Key debt figures

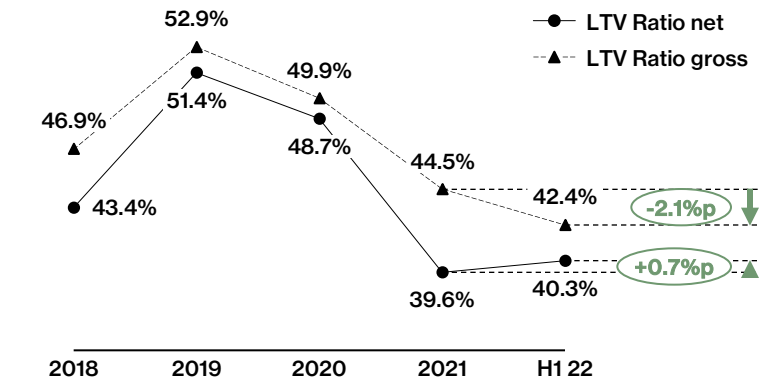
Debt ratio	Avg. interest rate	Duration in Years
47.6%	0.79%	2.8 yrs.
-0.4%p	+0.01%p	+13.9%
48.0%	0.78%	2.5 yrs.

Due dates of financial liabilities (in CHFm)

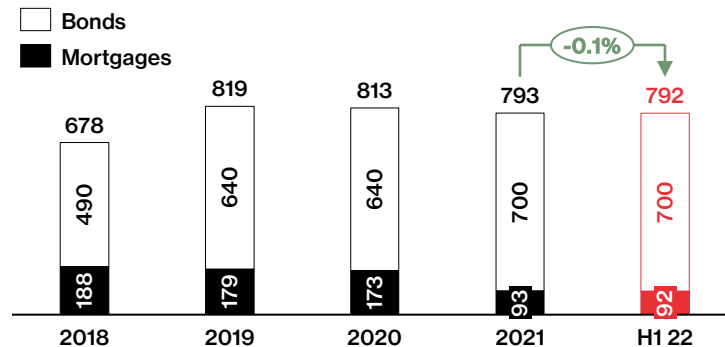


Capital Structure – 30 June 2022

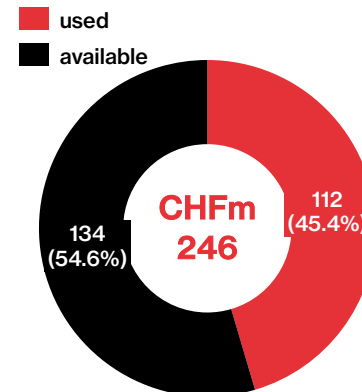
LTV



Financial liabilities (in CHFm)

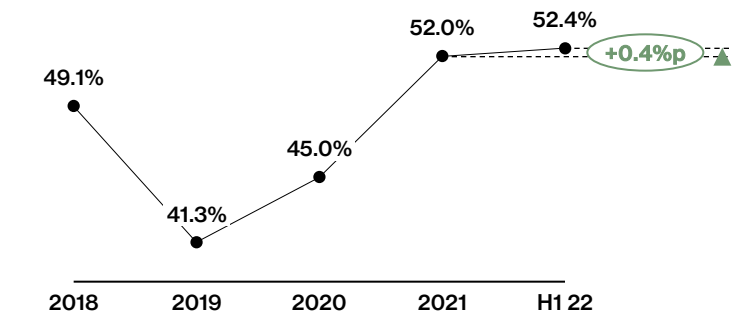


Bilateral credit lines



- Bilateral credit lines with several banks (CHFm 246)
- Bilateral credit lines secured by mortgage pledges
- Used: CHFm 112
- Available: CHFm 134

Equity Ratio



Dividend Policy

Attractive but reasonable dividend policy

Basis for Dividend Payment

in CHFm	H1 22	YE 21	H1 21	YE 20
Property income	32.4	63.1	30.6	59.7
Revaluation of properties	42.3	60.5	32.2	27.0
Income from sale of properties	2.3	-	-	10.6
Profit from sale of investment properties	1.1	16.5	1.7	4.9
Other operating income	5.2	14.1	6.8	12.5
Total operating income	83.3	154.3	71.4	114.7
Total operating expenses	-20.9	-38.7	-18.4	-44.5
EBITDA	62.4	115.6	52.9	70.3
Depreciation and amortisation	-0.3	-0.5	-0.2	-0.4
EBIT	62.0	115.1	52.7	69.9
Financial result	-3.8	-9.2	-5.6	-8.6
Taxes	-2.2	-16.7	-5.1	-6.1
Net income	56.1	89.3	41.9	55.2

Net income excl. Revaluation of properties and deferred tax	14.8	37.0	12.8	33.4
---	------	------	------	------

Dividend Policy

Net income excl. Revaluation of properties and deferred taxes → Operating result (accounting based)

Operating result - components:

- Result Yielding segment
- Result Transaction segment
 - Profit from sale of properties (promotion)
 - Profit from sale of investment properties
- Other Operating Result (i.e. J&B)
- Expenses (Overhead, Financing, Taxes)

Dividend policy:

- Payout ratio <100% of Operating Result

Example for 2021 dividend payment:

- Operating result: CHFm 37.0
- Dividend paid: CHF 2.70/share
- Payout ratio: 73.6%

HIAG

Arealentwicklung

Alex Römer
Arealentwickler

27.09.2022



Was verstehen wir unter Arealentwicklung?

- Überführung eines Areals am Ende eines Lebenszyklus in den Nächsten: aktives Gestalten dieses Prozesses
- Von «Single-User» zu «Multi-User»
- Entwicklung einer Vision für einen Standort: Planung, Realisierung und Vermarktung
- Erkennen von Chancen für einen spezifischen Standort und generieren von Mehrwerten
- Management von Anspruchsgruppen
- Iterative Zyklen vs. klarem Projektanfang und Projektende



Charakteristika unserer Areale

- Grundstücke ab einer gewissen Grösse
- Gute MVI-Erschliessung (Verkehrs- und Energieachsen)
- Oft vormals «single-tenant»
- «Brownfield» statt «Greenfield»
- Städtebaulicher Kontext
- Land Development: Zonierungs-, Erschliessungs- und Nutzungsfragen
- Aus heutiger Sicht unternutzt, enthalten Nutzungsreserven
- Politische Dimension:
 - Arbeitsplätze
 - Steuern
 - Dichte, Nutzung, Verkehr



Toolbox der Arealentwicklung (1/2)

Wie gehen wir vor und was ist uns wichtig?

Instrument 1

Industriedenkmäler als Seele und Identitätsstifter der Areale

- Bewusster Umgang mit bestehender Bausubstanz
- Denkmalschutz als Chance



Instrument 2

Multifunktionalität als Produkt

- «Made to Measure» oder «Built to Suit», aber bereits mit dem nächsten Nutzer im Kopf



Instrument 3

Zwischennutzungen für Adressbildung, Image und Ideen

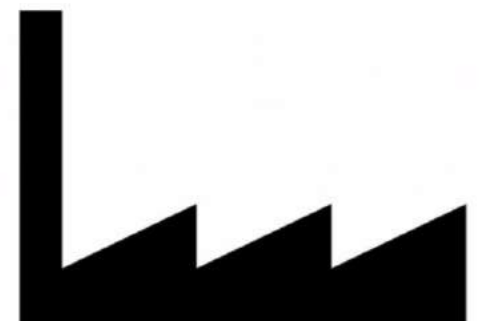
- Bespielen von Brachen
- «Placemaking»



Instrument 4

Vermarktung als Beratungsdienstleistung für den Kunden

- Unterstützung der Nutzer bei der Definition der Bedürfnisse



Toolbox der Arealentwicklung (2/2)

Wie gehen wir vor und was ist uns wichtig?

Instrument 5

Multidimensionale
Nachhaltigkeit

- Ökonomisch
- Sozial
- Ökologisch



Instrument 6

Zeit. Aktive Gestaltung des
Prozesses

- Wir kommen um zu bleiben
- Wir schlagen Wurzeln



Instrument 7

Einbezug der Stakeholder,
aktives Zuhören

- Partizipative Prozesse
- Präsenz vor Ort



Instrument 8

Ein Areal, ein Kopf. Lokale
Vernetzung und Präsenz

- Netzwerkaufbau in der
Region
- Keine Schreibtischtäter



Arealentwicklung auf Neudeutsch

We do placemaking. We build ecosystems.

What makes a great place?

- Aufenthaltsqualität
- Erschließung/Mobilität
- Services
- Shared spaces
- We co-create with our stakeholders! Ideen für Entwicklungen entstehen oft vor Ort.

The site as a platform. The portfolio as a community.

- Mietermix
- Mehrwert durch Austausch und Zusammenarbeit
- Kuratieren von Nutzungen und Nutzern
- Empower local heroes
- Prototype and learn



Beispiel: Zentrumsentwicklung Niederhasli

Ausgangslage

- 55'000 m² Areal direkt beim Bahnhof Niederhasli, 19 Min. vom HB Zürich
- Industriehallen direkt am Bahnhof als riesiges Entwicklungspotential
- Historisches Dorfzentrum einige hundert Meter weiter westlich
- Gemeinde will Bahnhofsareal entwickeln und neues Zentrum schaffen
- Ankermieter Doka Schweiz AG braucht mehr Platz und bessere betriebliche Abläufe

Lösung

- Neuentwicklung für Doka auf östlichem Arealteil
- Halten eines wichtigen Ankermieters und gleichzeitiges Freispielen der Flächen beim Bahnhof
- Zwischennutzung der bestehenden Hallen



Grosses Areal
direkt beim Bahnhof
Niederhasli

Neuentwicklung Doka Schweiz AG

- Verhandlungen und Abschluss eines langfristigen Mietvertrags (2014-2016)
- Neubau Etappe 1 (Gewerbebauten), Bezug Doka Schweiz AG (2019-2020)
- Parallel dazu: Start Arealentwicklung Zentrum Niederhasli
- Neubau Etappe 2 (Bürogebäude), Bezug Doka Schweiz AG (2021)



3-stöckiger Neubau
für bis zu 70
Mitarbeitende inkl.
Ausstellungs- &
Schulungsräume

Projekt «Im Farn» Niederhasli

Mehrwerte für Grundeigentümer, Gemeinde und Öffentlichkeit

Strategie / Vorbereitung

- Entwicklung Vision neues Quartier am Bahnhof
- Freispielen strategischer Flächen / Mieterumzug
- Definition Zusammenarbeit mit SBB / Gemeinde
- Erarbeitung Grundlagen Programm Studienauftrag

Städtebaul. Studienauftrag

- Durchführung 2-stufiger städtebaulicher Studienauftrag
- Klärung offener Fragen in zus. Vertiefungsstufe
- Jurierung Siegerprojekt BHSF / LorenzEugster
- Laufender Austausch mit Gemeinde / Öffentlichkeit

Projektabsicht / Richtprojekt

- Umbau, Umnutzung und Aufstockung Bestand: Retail, Gewerbe, Wohnen
- Neubauprojekt mit Miet- und STE-Wohnungen
- Neuer Bahnhof und Bushof
- Neubau: 23'400 m² aGF
- Bestand: 22'200 m² aGF

Gestaltungsplan / Termine

- Start Bewilligungsverfahren GP Q3 2022
- Mitwirkung Öff. Q2 2023
- Rechtskraft GP Q3 2024
- Start Projekt Q2 2024
- Start Umbau ab 2025
- Start Neubau Q3 2026
- Bezug Neubau Q3 2028



Zwischennutzungen

Beispiel Niederhasli (Fokus Cashflow)

- Auszug Doka Schweiz AG / 2019
- Zwischennutzung Gewerbehallen an sechs Mieter (u.a. Yasai)
- Mietertrag aktuell CHF 0.7 Mio. p.a.



YASAI,
Mieter in Niederhasli

Beispiel Dornach (Fokus Markenbildung)

- Teilrückgabe Swissmetal Industries SA / 2017
- Transformation/Initialisierung Übergangsnutzung
- Arealöffnung «von der geschlossenen Schwerindustrie zum lebendigen Ort»
- Zwischennutzung für Kleingewerbe und Kreative
- Mietertrag aktuell CHF 1.3 Mio. p.a.



Areal Wydeneck,
Dornach

Wirtschaftlichkeit, Chancen & Risiken

In a nutshell

- Wir suchen Entwicklungen und Nutzungen, welche den residualen Landwert etwa verdoppeln (erwartete Gewinnmarge je nach Nutzung und Lage 15-30% von Capex, \emptyset 20%)
- Cash Flow vs. Wertsteigerung
- Leerstandsquote aus Entwicklungsperspektive: Potential und Ermöglichung von Entwicklungsschritten
- Klarer Fokus auf Multifunktionalität reduziert Ausfallsrisiko eines Mieters
- Als langfristige Eigentümerin pflegen wir sehr direkte Beziehungen zu Stakeholdern und Nutzern
- Ansiedlungsgeschäft als USP
- Neue digitale Modelle «space a a service»
- Bottom Line: Land wird immer knapper in der Schweiz

HIAG

**Herzlichen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**

Büro Basel

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

Büro Zürich

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

Büro Genf

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

contact

Alex Römer

T +41 79 226 64 33

alex.roemer@hiag.com

[LinkedIn](#)

HIAG

Portfolio-/Asset- management, Transaktionen & Geschäftsflächen- vermarktung

Béatrice Gollong

Leiterin Portfolio / Transaktionen / Geschäftsflächen-
vermarktung

27.09.2022



Portfolio- / Assetmanagement

Aufgabenbereiche

- Acht Mitarbeitende an Standorten Basel, Zürich und Genf. Interne Bewirtschaftung an Standorten Aathal, Dietikon, Dornach und Biberist sowie technische Mitarbeiter (total 21)
- Steuerung und Optimierung des gesamten Portfolios sowie optimale Weiterentwicklung

Liegenschaftsertrag

Stabilisierung und Optimierung vom Liegenschaftsertrag

- Wiedervermietungen
- Neuvermietungen
- Mietvertragsoptimierungen
- Indexanpassungen

CHF 70.8 Mio. p.a. annualisiert

CHF +12 Mio. (+17%)
seit 01.01.2020

Leerstandsquote

Massnahmen zur Vermietung leerstehender Objekte

- Bsp. Wohnen, Klingnau
- Bsp. Retail, Dietikon

6.9 %

-9.3% Punkte (> 50%)
seit 01.01.2020

WAULT

Langfristige Bindung der Mieter zu Marktmiete oder höher

- Bsp. Migros Outlet/Ottos, Aathal
- Bsp. International School, Cham

8.5 Jahre

+2.9 Jahre
seit 01.01.2020

OPEX/CAPEX

Optimierung der Betriebs- und Unterhaltskosten

- Optimierung OPEX
- Planung CAPEX
→ **Benchmarking**
- Nachhaltige Investitionen

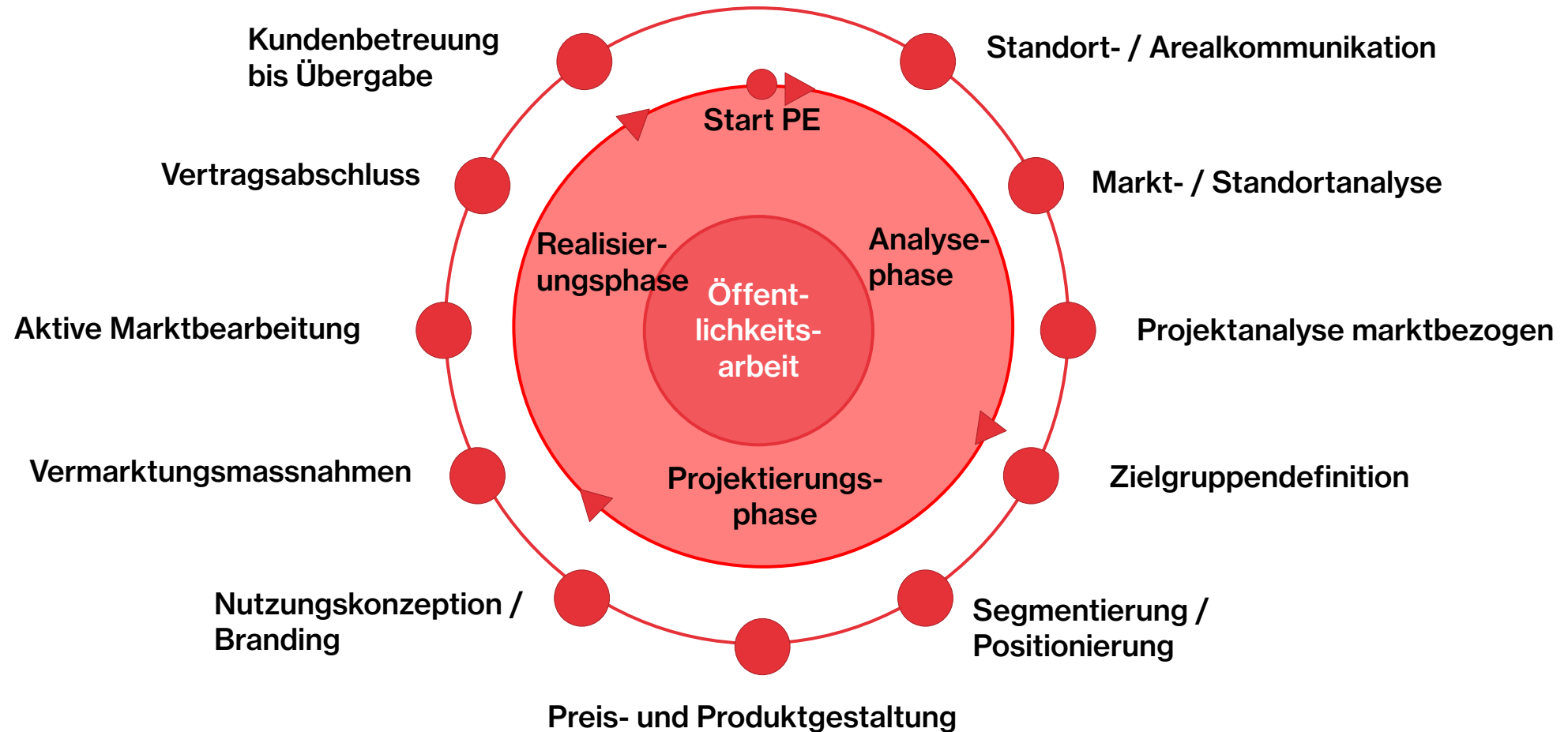
Besonderheiten bei HIAG

Dadurch zeichnen wir uns aus

- Breite Diversifikation von Nutzungen und Mietern
- Enge Zusammenarbeit mit der Areal- und Projektentwicklung im Bereich der Zwischennutzung (Ertragsoptimierung) sowie Neu- und Umbauprojekten (wir bleiben langfristig Eigentümerin)
- Mieter-Relationship-Management: Enger Kontakt zu den Mietern, insbesondere zu Grossmietern → Positiver Effekt in Corona Pandemie
- Präsenz und Identifikation mit den Arealen
- Breite Erfahrung in Umnutzungen, Neupositionierung, Spezialthemen etc.

(Geschäftsflächen)-Vermarktung

Integrale Vermarktung in der Projektentwicklung



(Geschäftsflächen-)Vermarktung

Varianten der Vermarktung bei HIAG

Wiedervermietung Bestand

Bestandsgebäude mit Leerstand

Aufgrund Liquidation Mieter (Single Tenant) wurden Lager-/Logistik-/Büroflächen an einen Einzelmietler wiedervermietet (Miete +25% ggü. Vormieter)



Vermietbare Fläche: ca. 12'500 m²
Mieter: Saviva AG
Mietdauer: 10 Jahre plus 2 x 5a

Nutzersuche «Built-to-suit»

Gezielte Nutzersuche für Areal-/Projektentwicklung

Auf Basis der Nutzungsvision und Definition Zielgruppen, gezielte Nutzersuche, zur Entwicklung eines massgeschneiderten Gebäudes mit einem langfristigen Mietvertrag



Mögliche Nutzfläche: > 20'000 m²

Mieter bewilligtes Projekt

Gezielte Mietersuche für baubewilligtes Projekt

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



Vermietbare Fläche: ca. 14'000 m²
Gewerbe und Lager

Vermarktung Wohnen

Verkauf Stockwerkeigentum
Erstvermietung
Mietwohnungen

Vermarktung von Stockwerkeigentum und Mietwohnungen im Rahmen der Arealentwicklung



Im Bau
52 STWE (5'500 m²)
90 MW (11'100 m²)

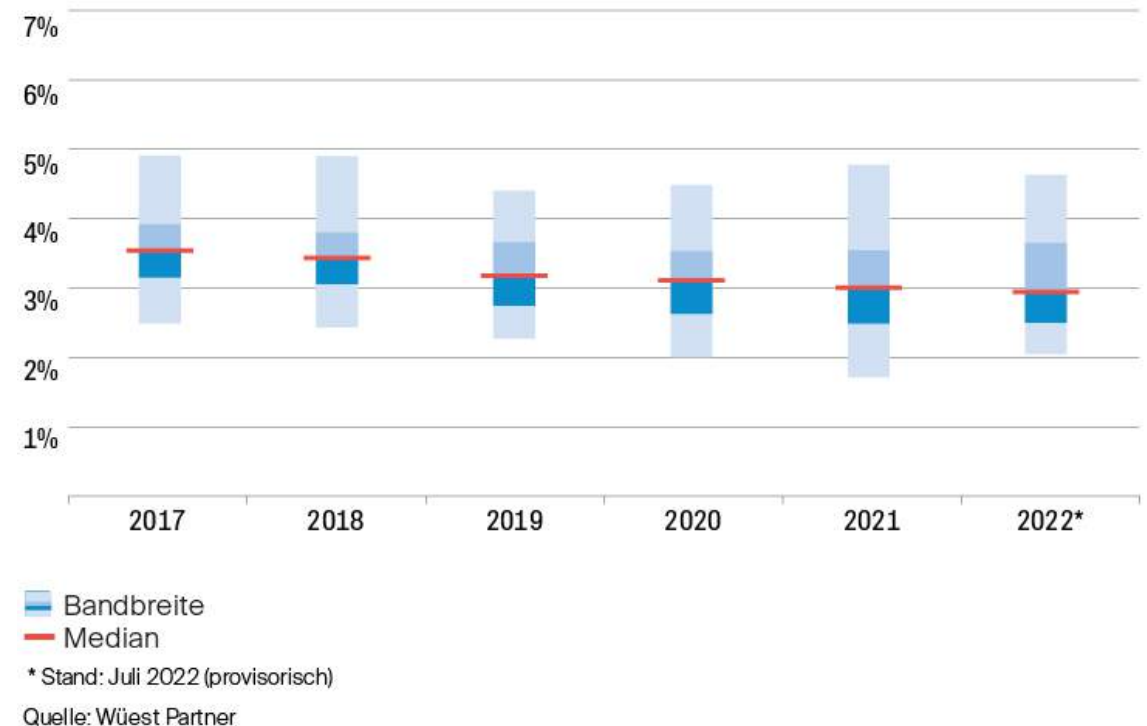
Transaktionsmarkt

Aktuelle Marktlage

Interesse an Direktinvestitionen in bestehende Immobilien bleibt gross. Die Zahlungsbereitschaft verharnt noch auf hohem Niveau.

- Stabile Nettoanfangsrenditen verharren auf dem Vorjahresniveau
- Weiterhin stabile Entwicklung der Preise von Renditelienschaften
- Momentane Stabilisierung des Marktes durch
 - Tiefes Realzinsumfeld
 - Robuste Konjunktur
 - Sicherem und teilweise geschützten Mieteinnahmen
 - Tiefe Leerstandsrisiken
- Grossteil der Marktakteure «EK-Player» (Vorsorgeeinrichtungen, Fonds) und nicht «FK-Player»

Transaktionen von Renditeobjekten in der Schweiz
Nettoanfangsrenditen (vor Capex)



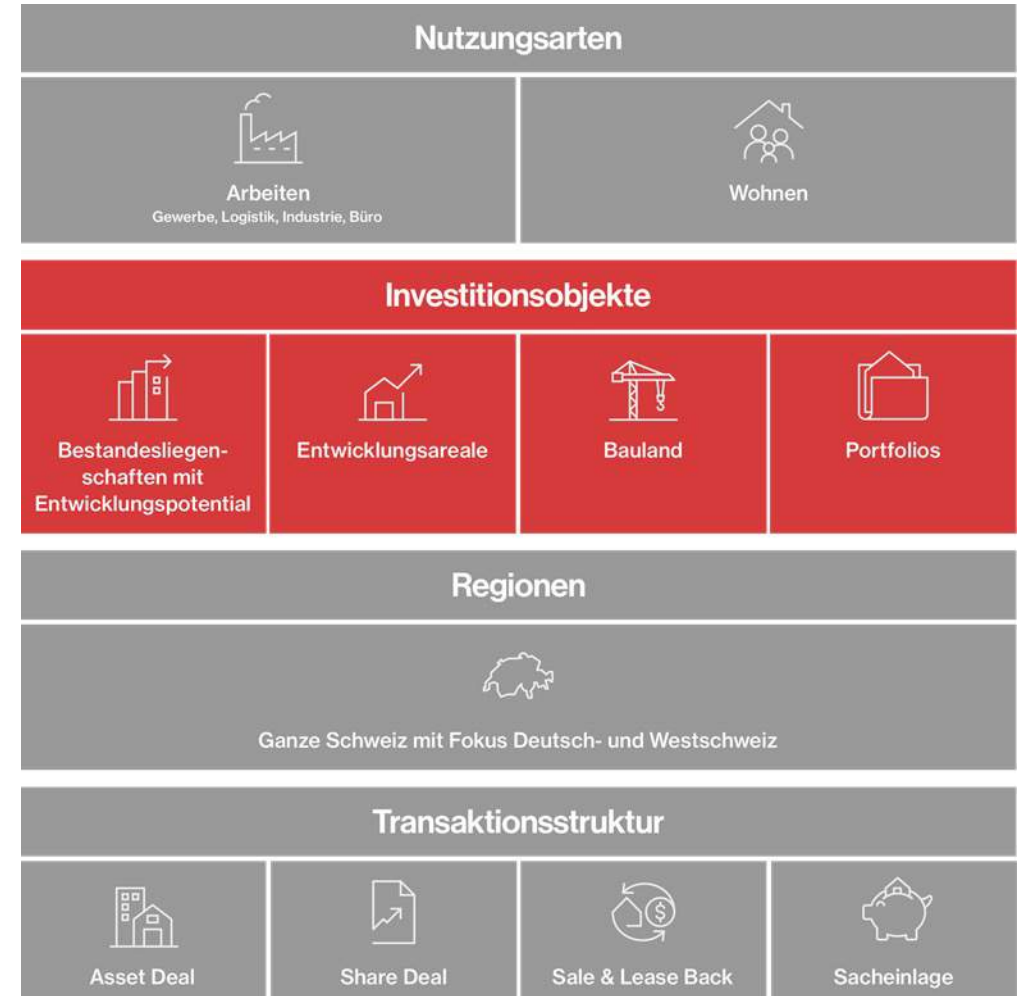
Akquisition

Akquisitionsstrategie

HIAG kauft, um mittel- und langfristig zu entwickeln.

Ergänzung zum organischen Wachstum

- Qualitative Optimierung des bestehenden Immobilienportfolios
- Fokus:
 - Industriearaeale/Liegenschaften, an der Schwelle zu einem neuen Lebenszyklus
 - Industriell geprägte Standorte → Zuführung neuer Nutzung
 - Logistikliegenschaften mit langfristigem Cashflow
 - Wohnliegenschaften mit attraktiven Ausnutzungsreserven
- Regionen:
 - Wirtschaftliche Kernregionen
 - Zukunftsorientierte Wachstumsregionen



Akquisition

Säulen der Due Diligence

Financial Due Diligence

Suchen und Aufzeigen von Potentialen für positive oder negative Veränderungen der Ertragslage (Mietzinse, Nebenkosten, Investitionen, Verrechnungsstruktur, Nebenerträge, Markteinflüsse)

Technical Due Diligence

Suchen und Erkennen des Instandsetzungsbedarfs, des Instandhaltungsrückstaus, der Flexibilität und Effizienz sowie von Potenzialen der Gebäude

Legal Due Diligence

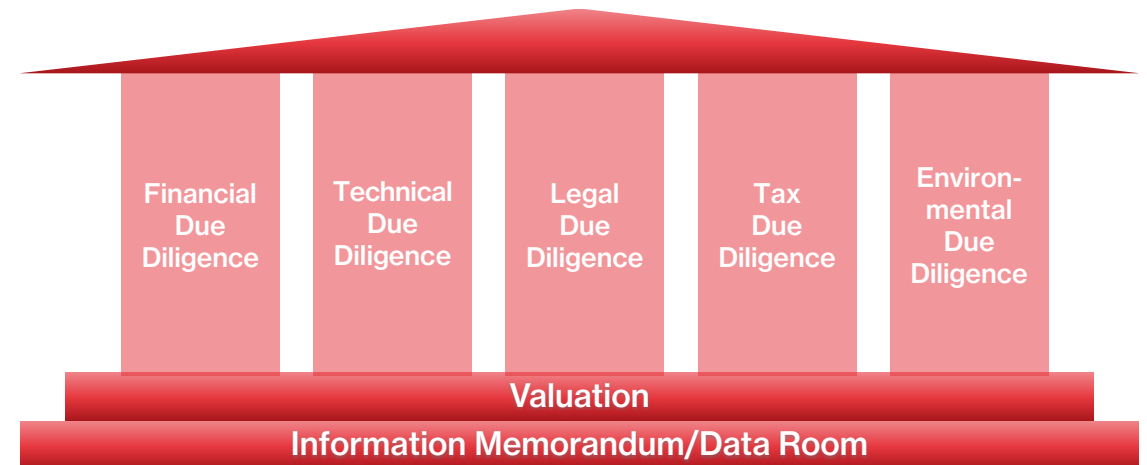
Suchen und Aufzeigen von Potentialen für positive oder negative Kosten- und Wertfolgen aufgrund gesetzlicher, grundbuch-, handelsrechtlicher oder vertraglicher Gegebenheiten

Tax Due Diligence

Erkennen der steuerlichen Konsequenzen einer Transaktion und Quantifizierung der Steuerfolgen

Environmental Due Diligence

Erkennen und Quantifizieren von Kontaminationen, Altlasten, ökologischen oder umweltbezogenen Risiken im Sinne der Umweltschutzgesetzgebung



Devestition

Devestitionsstrategie von HIAG als Entwicklerin

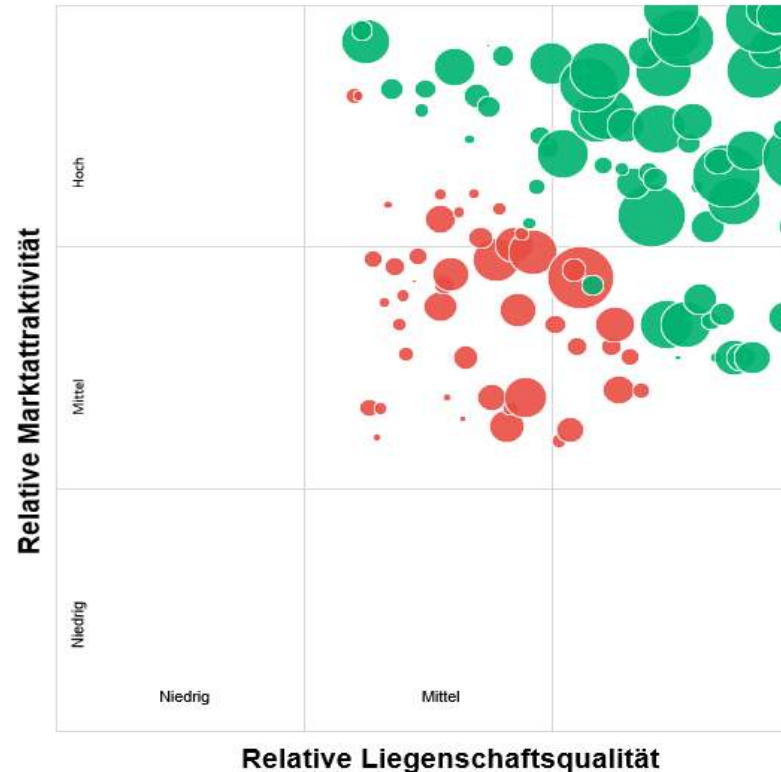
Portfoliobereinigung und Kapitalrecycling

Devestition von Liegenschaften:

- Ausgeschöpftes Potential und möglicher hoher Verkaufspreis
- HIAG nicht Best-Owner, Bewirtschaftungsaufwand zu hoch
- Nachhaltigkeits-Kriterien können durch Massnahmen nicht erfüllt werden
- Opportunistische Verkaufsmöglichkeit

Prüfbare Kriterien

- KPIs → Marktmatrix
- Einschätzung Verkäuflichkeit



Rot: potentielle Verkaufsliegenschaften

Grün: im Portfolio verbleibende Liegenschaften

Referenzen

Akquisition und Devestition

Logistikliegenschaft, Buchs

Share Deal – Akquisition der K-Buchs S.a.r.l (2021)

Distributions-/Logistikcenter mit langfristigem (28.2.2028 + 2x5 Jahre Option) Dach- und Fachmietvertrag eines bonitätsstarken Mieters an hervorragender Lage für Logistknutzung



Parzelle: 38'843 m²
Baujahr: 2007
Mieter: C& A Mode AG

Entwicklungsportfolio

Asset Deal – Akquisition eines Entwicklungsportfolios (2021)

Gewerbeimmobilienportfolio an vier Standorten (2x Winterthur, Solothurn, Reinach) mit langfristiger (3-15 Jahre) Rückmiete in Teilflächen durch BR Bauhandel (Verkäufer)



Parzellen:
WIN I: 5'838 m²
WIN II: 10'454 m²
SOLO: 29'459 m²
REIN: 6'503 m²
(Baurecht)

Legler Areal, Diesbach

Verkauf einer ehemaligen Spinnerei (2022)

Liegenschaftsensemble mit leerstehenden Gewerbegebäuden, Villa, Mehrfamilienhaus und Landwirtschaftsland in Diesbach (GL) → nahezu kein Entwicklungspotential



Parzellen: 50'013 m²
Dezentrale Lage im Kanton Glarus (GL)

Mehrfamilienhäuser, Aathal

Verkauf Mehrfamilienhäuser (2021)

Wohnüberbauung mit kleineren Gewerbegebäuden sowie einer grossen Waldfläche in Seegräben-Aathal → schlechte Objektqualität, marginales Mietzinspotential



Parzellen: 75'408 m²,
davon 50'031 m²
Wald
Baujahr: 1949 - 1915

HIAG

**Herzlichen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**

Büro Basel

Aeschenplatz 7

4052 Basel

T +41 61 606 55 00

Büro Zürich

Löwenstrasse 51

8001 Zürich

T +41 44 404 10 30

Büro Genf

Rue François-Bonivard 10

1201 Genf

T +41 22 304 10 30

contact

Béatrice Gollong

T +41 44 404 10 34

beatrice.gollong@hiag.com

[LinkedIn](#)

HIAG

Nachhaltigkeit

Andreas Kalberer
Projektleiter Nachhaltigkeit

27.09.2022

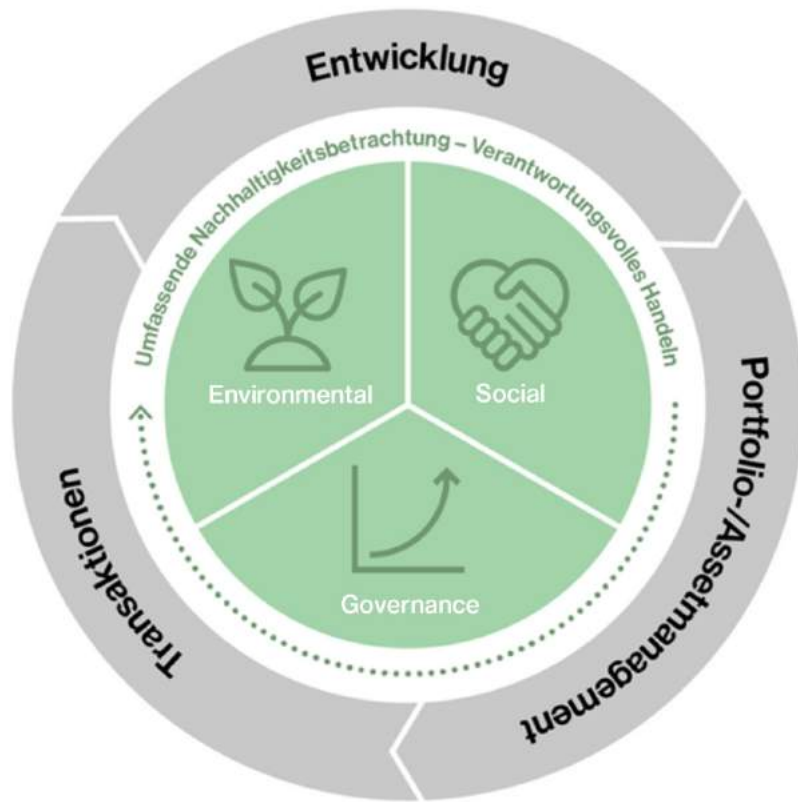




Nachhaltigkeit @ HIAG

Unser Ansatz

Strategie



- Nachhaltige Energieproduktion
- Innere Verdichtung und historische Umweltbelastungen
- Platz für Biodiversität
- Reduktion der THG-Emissionen
- ...



- Förderung der Mitarbeitenden
- Öffentliche Partizipation
- Lieferanten in der Pflicht
- Enger Kontakt zu Mietern
- ...



- Interne Organisation mit schlagfertigen Gremien
- Umfangreiche und transparente Berichterstattung
- Kontinuierliche Risikoanalysen und Prozessoptimierungen
- Ambitionierte und konkrete Zielsetzungen
- ...

Nachhaltigkeit @ HIAG

Corporate Governance



Interne Organisation



Nachhaltigkeitsziele



Erarbeitung eines Absenkpfads zur Reduktion der Treibhausgasemissionen im Bestandsportfolio bis 2023



Erarbeitung einer Leitlinie zur Zertifizierung von Bauten und zum Umgang mit recycling- und kreislauffähigen Produkten bis 2023



Teilnahme am GRESB Real Estate Assessment 2022 (Standing Investments und Development)



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

Nachhaltige Energieproduktion

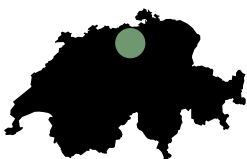
Beispiele aus unserem Portfolio



Unser Beitrag:

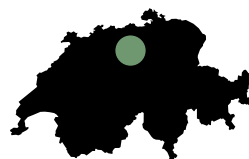
- Gründung des Joint Venture HIAG Solar AG im Jahr 2021
- Betrieb zahlreicher kleiner PV-Anlagen
- Betrieb von historischen Wasserkraftwerken

Niederhasli



PV-Anlage der HIAG Solar

Brunegg



PV-Anlage der HIAG Solar

Aathal / Biberist



Wasserkraftwerk
Aathal Floos (links)
und Biberist
(rechts)



Platz für Biodiversität

Beispiele aus unserem Portfolio



Unser Beitrag:

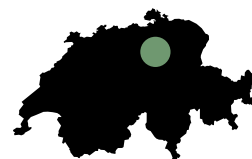
- Nachhaltige Pflege und Nutzung von Arealen ausserhalb der Bauzonen
- Biodiversitätskonzepte auf Arealen
 - Verbesserung der Aufenthaltsqualität und des Mikroklimas

Biberist



Moderne
Fischtreppe beim
Wasserkraftwerk in
Biberist

Wetzikon



Gepflegter
Erholungsraum für
Menschen und
Natur

Meyrin



Umfangreiches
Biodiversitäts-
konzept mit
Dachbiotopen



Innere Verdichtung und hist. Umweltbelastungen



Beispiele aus unserem Portfolio

Unser Beitrag:

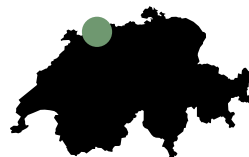
- Nachhaltige Raumplanung durch innere Verdichtung
- Stärkung und Neubelebung lokaler Zentren
- Mehr Sicherheit für Mensch und Umwelt durch Beseitigung hist. Umweltbelastungen

Hausen / Lupfig



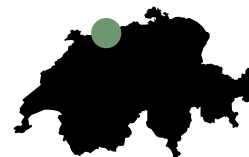
Verdichtung und
Neubelebung

Dornach



Verdichtung und
Neubelebung

Pratteln



Altlastenbeseitigung
und Neubelebung



Sorgfältiger Umgang mit Bestandsbauten

Beispiele aus unserem Portfolio



Unser Beitrag:

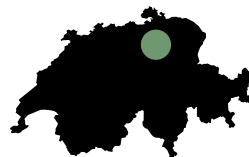
- Verantwortungsvoller Umgang mit «Grauer Energie»
- Erhalt regionaler Identität
 - Steigerung der Aufenthaltsqualität

Frauenfeld



Ehemalige Mühle
und Sigg
Produktionsstätte

Aathal



Ehemalige
Produktionsstätte
der Spinnerei
Streff

Windisch

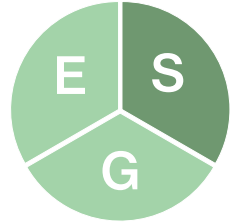


Ehemalige
Spinnerei Kunz



HIAG als Partnerin

Beispiele aus unserem Portfolio



Unser Beitrag:

- Verantwortungsvolle Arbeitgeberin
- Ethische Anforderungen an Mitarbeitende und Lieferanten
- Partnerschaftlicher Austausch mit allen Anspruchsgruppen

Aathal



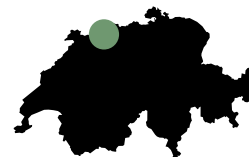
Hauswartung des
Areal durch
Genossenschaft
Lindenbaum

Meyrin



Kooperation mit
Genfer Schule für
Landschaft,
Ingenieurwesen und
Architektur

Dornach

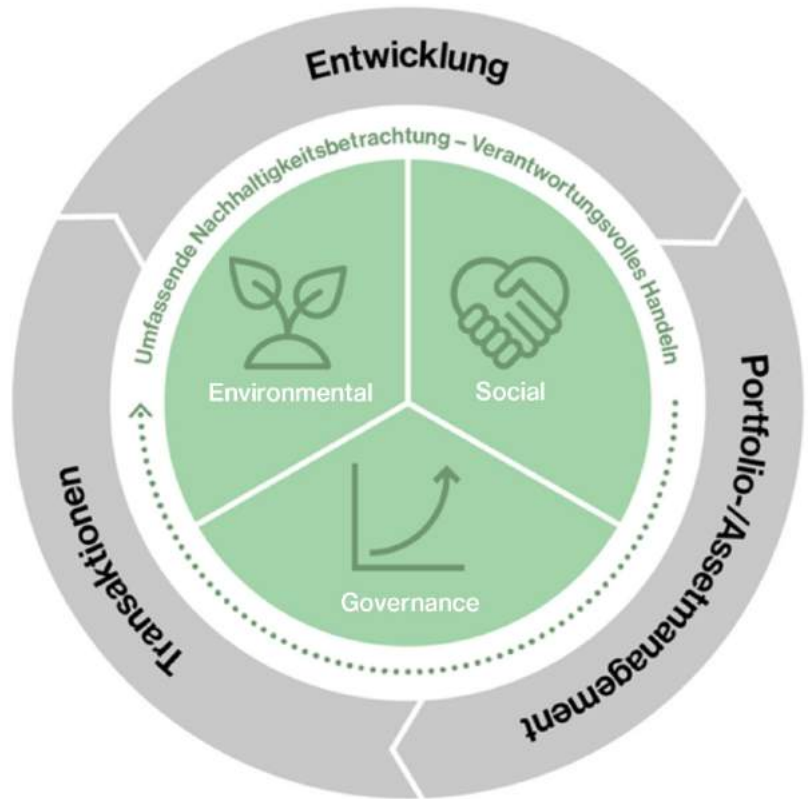


Öffentliche
Partizipation und
Öffnung des
Areal für
Kinderaktivitäten



Zusammenfassung

Verankerung der Nachhaltigkeit im Tagesgeschäft



Absenkpfad THG-Emissionen



Leitfaden nachhaltiges Bauen



Teilnahme GRESB Assessment



Ausbau HIAG Solar

HIAG

**Herzlichen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit.**

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

Andres Kalberer

T +41 61 606 55 34

andreas.kalberer@hiag.com

[LinkedIn](#)

HIAG

**Schön, dass wir Sie
am Capital Market
Day begrüßen
durften!**

27.09.2022

