

bonainvest



Geschäftsbericht 2019

Inhaltsverzeichnis

Kennzahlen	3
10 Jahre bonainvest Holding AG	4
Brief an die Aktionäre	9
Treiber für Smart Living	12
Gastbeitrag «Nachhaltiges Bauen in der Schweiz»	16
Wie wohnt man morgen?	18
Unsere Zielgruppen sind sich einig	20
Gastbeitrag «Generation Z: Die Zukunft ist da»	22
Erfolgsfaktor integrales Konzept	24
Gemeinden im Fokus	28
Für und mit Gemeinden	32
Projekte	
Projekte in Entwicklung und Bau	34
Projekte im Bau	36
Projekte in Entwicklung	38
Immobilien	
Portfolio	42
Standorte	44
Portfolioentwicklung	45
bonacasa für Geschäftskunden	
Anhaltendes Wachstum	49
B2B-Kunden setzen auf uns	52
Gemeinsam erfolgreich	56
Unsere Praxis für die Theorie	58
Mission, Strategie und Unternehmensziele	62
Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	66
Finanzbericht	
Bilanz	68
Erfolgsrechnung	69
Impressum	70

Kennzahlen

	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
	CHF	CHF	CHF
Bilanzsumme nach DCF-Bewertung der Liegenschaften und Firmen	416 134 434	397 503 794	384 068 157
Unbebaute Grundstücke	526 137	2 539 695	13 043 929
Renditeliegenschaften	253 591 111	221 754 111	176 987 111
Liegenschaften zum Verkauf	55 174 630	69 548 400	58 555 113
Liegenschaften im Bau, Aufträge in Arbeit	75 879 199	71 388 650	102 155 531
Erträge aus Vermietung von Liegenschaften	9 082 910	7 774 270	6 773 140
Liegenschaftsaufwand	1 752 778	1 631 317	1 428 006
Liegenschaftserfolg	7 330 132	6 142 953	5 345 134
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	11 678 983	6 931 388	10 172 143
Periodenergebnis vor Steuern (EBT)	9 646 057	5 112 719	8 545 845
Periodenergebnis	6 906 228	4 137 187	6 759 022
Eigenkapital (exkl. Bestand an eigenen Aktien)	246 967 308	242 173 274	238 969 433
Marktkapitalisierung	264 581 150	264 581 150	256 557 353
Eigenkapitalquote (inkl. Bestand an eigenen Aktien)	58,49%	61,34%	62,54%
Eigenkapitalrendite p.a. vor Steuern	3,94%	2,07%	3,53%
Eigenkapitalrendite p.a. (ROE)	2,82%	1,68%	2,79%
Kennzahlen pro Aktie	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien
Ausgegebene Aktien	3 076 525	3 076 525	3 014 775
Stimmberechtigte Aktien	3 076 525	3 076 525	3 014 775
Dividendenberechtigte Aktien (inkl. Bestand an eigenen Aktien)	3 076 525	3 076 525	2 975 232 ¹
Gewinn p.a. pro dividendenberechtigte Aktie in CHF	2.25	1.34	2.27
Dividende (bzw. Dividendenantrag)/Rückzahlung Kapitaleinlage pro Aktie in CHF	1.50	1.40	1.70
Eigenkapital pro Aktie (bewertet zu Anschaffungswerten gemäss Swiss GAAP FER)	80.28	78.72	79.27
Eigenkapital pro Aktie nach DCF-Bewertung	86.00	86.00 ²	85.10
Aktienkurs ab 1.4.2020	86.75 ³		

12017 exkl. Bestand an eigenen Aktien

2Handelskurs ab 28.8.2018

3Aktienkurs nach Jahresabschluss und Antrag Verwaltungsrat an Generalversammlung für Gewinnausschüttung

«Ich bin heute über 25 Jahre im generationentauglichen Bauen tätig und half, über 50 Genossenschaften zu gründen und viele auch zu leiten. Dabei hatte ich stets meine Grossmutter im Rollstuhl und ihre Wohnbedürfnisse vor Augen. Smarte Wohnungen zu bauen, die für alle Generationen tauglich sind, wurde immer mehr zu meinem Lebensinhalt. Mit der Gründung von bonainvest Ende 2009 habe ich alle anderen Aufgaben hinter diese zurückgestellt.»

Ivo Bracher,
Präsident des Verwaltungsrats
bonainvest Holding AG

2009

Die bonainvest Holding AG wird gegründet. Ihre Mission als Immobilienanlagegesellschaft ist es, mit der bonainvest AG schwellen- und hindernisfreien sowie sozial und ökologisch nachhaltigen Wohnraum zu realisieren. Dafür werden an attraktiven Lagen neue generationendurchmischte Siedlungen gemäss Standards und Konzept des Tochterunternehmens bonacasa AG entwickelt und gebaut.



1



2

2011

- Bettlach, Grossmatt (1)
- Subingen, Birkengarten (2)

Vergangenheit bis 2009

Ab 1980 – Eine Vision entsteht
Autonomes Leben in den eigenen vier Wänden auch bis ins hohe Alter

Erste Erfolge in der Beratung
Die Rechts- und Immobilienkanzlei wird durch die Gesellschaft für Beratung von Alters- und Pflegeheimen (GBA) ergänzt.

Die **ersten Projekte** unter der Marke bonacasa werden über genossenschaftliche Modelle oder Public Private Partnerships realisiert.

Im **Läbesgarte in Biberist** wird das Konzept erstmals umgesetzt und in der Folge stetig weiterentwickelt.

2009

Das Tochterunternehmen bonacasa AG soll mit individuellen Living Services die Sicherheit und den Komfort der Bewohner in den bonainvest-Objekten steigern. Die erste Version der **elektronischen bonacasa-Plattform** wird entwickelt.



2011

Sicherheit inklusive
Der Schlüsseltresor ermöglicht 24/7-Notfallinterventionen.



4



3



1



2

2014

- Aarau, Aarenau Süd (1)
- Basel, Andlauerhof
- Bätterkinden, Kronenrain (2)
- Egerkingen, Sunnepark (3)
- Feldbrunnen, Untere Matte West
- Kilchberg, Seesicht
- Lyss, Arnhof
- Oensingen, Roggenpark (4)
- Zuchwil, Hofstatt



1



1

2015

- Aarberg, Brückfeld



2014

Erstmals profitieren auch **Geschäftskunden** vom modularen Angebot und den Living Services von bonacasa. Anstatt selber Kompetenz, Infrastruktur und Ressourcen aufzubauen, vertrauen sie für ihre eigenen Angebote von Service-Wohnen den erprobten, modularen und kostengünstigen Lösungen von bonacasa.



2013

Smart Living von bonacasa ist der neue Lifestyle beim Wohnen, und genauso heisst das neu lancierte Magazin: **bonaLifestyle**.

2012

Die **Living Services** von bonacasa erobern den Schweizer Wohnungsmarkt. Dienstleistungen, wie man sie bisher nur von exklusiven Concierge-Apartments her kannte, werden dank bonacasa eine erschwingliche Selbstverständlichkeit.



2010

Die **Standards** von bonacasa in den Bereichen Bau, Sicherheit und Dienstleistungen werden definiert. Sie gelten für alle Beteiligten als Regelwerk und sie legen das nachhaltige Gesamtkonzept fest. Durch vorausschauendes Planen wird sichergestellt, dass spätere bauliche Veränderungen problemlos realisiert werden können.



2009

Das Tochterunternehmen bonacasa AG soll mit individuellen Living Services die Sicherheit und den Komfort der Bewohner in den bonainvest-Objekten steigern. Die erste Version der **elektronischen bonacasa-Plattform** wird entwickelt.

2017

- Baustart – Unterägeri, Am Baumgarten
- Hausen, Holzgasse Süd
- Rohrbach, Sunnehof (1)
- Utzenstorf, Dorfmatte



2



1

2016

- Bonstetten, Mauritiuspark
- Breitenbach, Wydengarten
- Horgen, Seeblick
- Luterbach, Lochzelgli
- Malters, Zwiebacki (1)



1



2

2018

- Port, Bellevuepark (1)
- Täuffelen, Tulpenweg (2)



1

2019

- Baustart – Bellmund, Drüblatt (1)
- Baustart – Fraubrunnen, Hofmatte
- Langnau am Albis, Wolfgrabenstrasse (2)
- Die Kompetenzen von bonainvest und bonacasa für die Gemeindeberatung werden gebündelt.



1



1

Ausblick

- Der Wert des **Portfolios** von bonainvest wird gemäss aktueller Planung bis 2024 über CHF 570 Mio. betragen.
- **Optimierte Grundstücksbeschaffung** dank Lösungen und Beratung für Gemeinden.

In Entwicklung

- Bern-Bümpliz, Bottigenstrasse
- Burgdorf, Q34 (1)
- Ecublens, En Parcs
- Langnau am Albis, Langmoos
- Münchenbuchsee, Strahmhof
- Münchenbuchsee, Strahmmatte

2019

- Weitere grosse **Portfolioeigentümer** werden B2B-Kunden von bonacasa; die Anzahl Wohnungen unter Vertrag steigt auf 8352.
- **Strukturen und Kapazitäten** werden ausgebaut.
- bonacasa beteiligt sich am **EU-Forschungsprogramm** CARU cares.



2018

- **Smart Living Loft:** bonacasa eröffnet zusammen mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft die führende Plattform der Schweiz für Smart Living.
- bonacasa wird am Digital Real Estate Summit als eines der **innovativsten Immobilienunternehmen** der Schweiz ausgezeichnet.



2017

Innovationen in **Küche und Badezimmer** werden in den bonacasa-Baustandard aufgenommen.

Die bonacasa AG wird von der Walder-Stiftung für «überzeugende Lösungen für ein gutes und selbstbestimmtes Wohnen im Alter» – von dem auch Jüngere profitieren – ausgezeichnet.

2016

Smarte Differenzierung: Dank vernetzter Haustechnologie und digitalisierter Steuerung bringen die Wohnungen von bonacasa zeitgemässes Smart Living in die Schweiz und sprechen damit Kunden aller Generationen an. Der bonacasa-Vernetzungsstandard wird definiert.



2015

- **Durchbruch bei B2B:** Immer mehr Geschäftskunden erkennen, dass Smart Living von bonacasa in einem gesättigten Markt den Unterschied ausmachen kann. 4000 Wohnungen von Geschäftskunden sind bei bonacasa unter Vertrag.
- bonacasa beteiligt sich am **EU-Forschungsprogramm** My Life, my Way.

In zehn Jahren ist es der bonainvest Holding mit ihrer seit der Gründung gelebten Zukunftsorientierung gelungen, eines der ökologisch und sozial nachhaltigsten Immobilienportfolios der Schweiz aufzubauen und ein ganzheitliches Smart-Living-Konzept für das generationendurchmischte Wohnen zu etablieren.

Dank den Standards beim Bau, der digitalen und sozialen Vernetzung sowie den kundenorientierten Living Services unseres Tochterunternehmens bonacasa bieten alle unsere Wohnungen mehr Komfort und Sicherheit – dies sowohl für die Zielgruppe der Millennials als auch für die immer grösser werdende Silver Society.

Als marktführender Anbieter für Smart Living in der Schweiz freut es uns, dass wir unser einzigartiges Geschäftsmodell in den letzten zehn Jahren zum Erfolg geführt haben – diesen Weg werden wir mit Weitsicht und Mut zur Veränderung weiter fortsetzen.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Unserem Unternehmen ist es im zehnten Jahr seines Bestehens wiederum gelungen, das operative Ergebnis gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Das Betriebsergebnis legte um 68,5% auf CHF 11.7 Millionen zu, der Reingewinn stieg um 66,9% auf CHF 6.9 Millionen. Angesichts des positiven Geschäftsgangs und des soliden finanziellen Fundaments schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende aus Kapitaleinlagereserven von CHF 1.50 pro Namenaktie vor. Zusätzlich wird mit dem nicht ausgeschütteten Gewinn der Aktienwert von CHF 86.00 auf CHF 86.75 um CHF 0.75 pro Namenaktie erhöht.

Für ein Unternehmen sind zehn Jahre ein kurzer Zeitabschnitt. Besonders dann, wenn es in der Immobilienbranche tätig ist. Neue Siedlungen schiessen nicht über Nacht aus dem Boden, sondern die sorgfältige Entwicklung und der Bau nehmen Zeit in Anspruch. So betrachtet, ist bonainvest noch ein junges Unternehmen. Die Konzeption der dahinterstehenden Idee entstand jedoch lange vor dem Gründungsjahr 2009. Unsere Historie reicht bis in die 80er-Jahre zurück, als bei der Planung der Alterssiedlung «Läbesgarte» in Biberist erstmals mit einer durchgängig schwellenfreien Bauweise, dazumal noch ein Novum, darauf geachtet wurde, dass ältere Menschen möglichst lange in ihren eigenen vier Wänden wohnen können und dabei durch Dienstleistungen der Spitex oder des «Läbesgarte» Unterstützung erhalten sollten. Die Idee von bonacasa – generationentaugliches, vernetztes Wohnen mit Dienstleistungen – war geboren.

Vorausschauend in der Vergangenheit, wegweisend für die Zukunft

Seit Gründung der bonainvest Holding im Jahre 2009 entwickeln und realisieren wir nachhaltige Immobilien. Zum einen schaffen unsere Objekte dank einer durchgehend barrierefreien Bauweise soziale Nachhaltigkeit, zum anderen nutzen sie alle Ressourcen vorbildlich nachhaltig. Unser inzwischen stark gewachsenes Immobilienportfolio ist heute eines der nachhaltigsten in der Schweiz. Dies, weil wir von Beginn an auf energetisch optimierte Gebäudehüllen gesetzt haben und in unserem Portfolio keine einzige Ölheizung zu finden ist – dafür Wärmepumpen, Fernwärmelösungen, CO₂-neutrale Pelletheizungen und wann immer möglich Photovoltaik-Anlagen für die Warmwassergewinnung.



Ivo Bracher

Präsident des Verwaltungsrats
bonainvest Holding AG

Wie aktuell unser Konzept ist und wie gut es für zukünftige Herausforderungen aufgestellt ist, zeigt folgende Tatsache: Laut Avenir Suisse stellt sich nicht die Frage, ob die Schweiz in naher Zukunft 10 oder 11 Mio. Einwohner verträgt, sondern wie man diese höhere Dichte organisiert. Oder etwas konkreter: Wie schafft man es, dass sich die zusätzlichen Einwohner nicht in Einfamilienhäuschen über das ganze Mittelland verstreuen und zur Arbeit in die Städte pendeln? Damit Dichte nicht nur akzeptiert, sondern positiv empfunden wird, braucht es Mehrwerte für Mieter. bonainvest und bonacasa entwickeln und realisieren seit über zehn Jahren für die Schweiz einmalige Angebote und schaffen

damit Nachfrage sowohl bei älteren als auch bei jüngeren Menschen. bonacasa-Wohnungen haben all das, was in einem Einfamilienhaus teuer dazugekauft werden muss oder gar nicht möglich ist: Soziale und technologische Vernetzung, wegweisende soziale und ökologische Nachhaltigkeit sowie Serviceleistungen nach Mass.

Erfreuliche Nachfrage nach unseren Wohnungen

Im Berichtsjahr 2019 konnten wir den Leerstand in unserem Portfolio reduzieren. Für sämtliche Wohnungen des Projekts

Wolfgrabenstrasse in Langnau am Albis sowie die erste Etappe von Wohnungen des Projekts Am Baumgarten in Unterägeri konnten wir bereits vor der Fertigstellung Mietverträge abschliessen. Beim Verkauf unserer Eigentumswohnungen haben wir mit 29 verkauften Einheiten unser Ziel von 28 Einheiten übertroffen.

Neue Grundstücke im Fokus

Insbesondere für Pensionskassen und Versicherungen stellen Immobilien eine erfolgsversprechende Anlageklasse dar, die auch unter erschwerten wirtschaftlichen Bedingungen stabile und positive Renditen abwirft. So erstaunt es nicht, dass schweizweit knapper wird, was die Basis eines jeden Immobilienprojekts ist: Gute Grundstücke. Um auch in Zukunft attraktive Grundstücke erwerben zu können, die unsere strengen Anforderungen erfüllen, intensivieren wir unsere Aktivitäten in einem unserer traditionellen Geschäftsfelder, nämlich der Erarbeitung von Konzepten und Lösungen für die Alterspolitik von Gemeinden. Denn nicht nur Mieter schätzen unser Angebot des Wohnens mit Mehrwerten, auch Gemeinden bringen unserer Strategie und unserem Angebot viel Wohlwollen entgegen. Sie können von einer Kooperation mit uns profitieren. Ich bin überzeugt, dass unsere Erfahrung und Wissen über das generationendurchmischte Wohnen und speziell auch das Wohnen im Alter weiterhin zu symbiotischen Lösungen mit der öffentlichen Hand führen wird.

Anhaltendes Wachstum bei bonacasa für Geschäftskunden

Im Geschäftskundenbereich von bonacasa AG verfügen wir über ein skalierbares Angebot für

die Umsetzung von Service-Wohnen, das Jahr für Jahr überdurchschnittliches Wachstum generiert. So stieg 2019 die Gesamtzahl an Wohnungen die bonacasa unter Vertrag hat auf 8352 (Vorjahr 7549).

Kooperation mit starken Partnern schafft Vorsprung

Unser Smart Living Loft in Oensingen ist nicht nur die führende Plattform für Smart Living in der Schweiz, es ist auch der Ort, an dem bonacasa und ihre Partner aus Architektur, Bauwirtschaft, Haustechnologie, Wissenschaft und Digitalisierung einen gemeinsamen Auftritt haben. Denn wir sind davon überzeugt, dass nur die Zusammenarbeit mit den besten und innovativsten Kräften die Zukunft unseres Unternehmens und den erreichten Vorsprung sichern können.

Danke

Im Namen der gesamten Geschäftsleitung danke ich unseren Mitarbeitenden – viele von ihnen sind seit 2009 mit dabei – für ihren grossen persönlichen Einsatz und ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen. Ihnen, geschätzte Aktionäre, danke ich für Ihre Treue und Ihr Vertrauen. Ich freue mich darauf, auch in Zukunft mit Weitsicht und Innovation unsere Geschäftsfelder weiterzuentwickeln.

Ivo Bracher
Präsident des Verwaltungsrats

Treiber für Smart Living

Nachhaltigkeitsgesellschaft,
10-Millionen-Schweiz,
demografischer Wandel

12 In der Schweiz gibt es fünf neue Temperaturrekorde. National- und Ständeratswahlen überraschen mit noch nie dagewesenen Verschiebungen. Die Bevölkerung der Schweiz wächst auf über 8.7 Millionen Menschen an. Und noch nie war in der Schweiz der Anteil der über 65-Jährigen grösser. Willkommen im Jahr 2020. Immer schneller und radikaler verändert sich die Welt und mit ihr die Gesellschaft, die Wirtschaft und die Wohnbedürfnisse. Gute Zeiten für Unternehmen, die den Wandel antizipiert haben.

Nachhaltig, jetzt, sofort

Schüler (unsere zukünftigen Mieter) fordern lautstark die sofortige Reduktion des Ausstosses von Kohlendioxid und wollen damit schlicht nichts anderes als das, wozu sich die Schweiz im Pariser Klimaabkommen verpflichtet hat, nämlich die CO₂-Emissionen bis 2030 gegenüber 1990 zu halbieren. Am grössten, so die Experten, sei das Potenzial für Einsparungen im Verkehrs-, aber eben auch im Gebäudesektor.

Ohne Regeln geht nichts beim Bau

Um die dringlichen Ziele im Gebäudesektor zu erreichen, braucht es eine Grundsatzklärung der Bauherrschaft, dass sie ökologisch nachhaltig bauen will. Benötigt wird für alle Beteiligten ein Regelwerk mit klaren Vorgaben hinsichtlich Energieversorgung, der material- und baustoffbezogenen Kreislauf-Wirtschaft sowie der ungehinderten und barrierefreien Zugänglichkeit der Wohnungen und des Einbezugs des Diversitäts-Themas in allen Dimensionen.

Vorausschauende Standards von bonacasa

Von Beginn weg, also seit 2009, hat sich bonainvest der nachhaltigen Bauweise verpflichtet, die für Mieter auch mehr Komfort und Sicherheit bedeutet. Als Leitplanken dienen die Standards von bonacasa, unser Regelwerk für eine ökologische und sozial nachhaltige Bauweise. Bei bonainvest findet man keine einzige Ölheizung, dafür Pelletheizung, Fernwärmelösungen und Erdwärmesonden. Unsere Gebäude sind möglichst energieeffizient, wo immer möglich wird Sonnenenergie gewonnen und beigemischt. In den Standards von bonacasa wird besonderer Wert auf das hindernis- und barrierefreie Wohnen gelegt. Das ganze Haus ist schwellenfrei gebaut, Küchen und Badezimmer können dank vorausschauender Planung jederzeit mit wenig Aufwand altersgerecht umgebaut werden.

Das Wohlfühlpaket von bonacasa ist ein vernetztes Konglomerat von nachhaltiger Architektur, digitaler Haustechnologie und analogen Living Services – mit letzterem sind unsere umfassenden Dienstleistungen zur Erhöhung des Komforts und der Sicherheit beim Wohnen gemeint – die auf die Bedürfnisse sowohl von jüngeren als auch von älteren Bewohnern zugeschnitten sind.

Allein sein, nein danke.

Komfort und Sicherheit, ja bitte.

In den durch modernste Haustechnik und individuelle Wohnservices vernetzten Wohnungen nach bonacasa-Konzept entsteht automatisch ein Wir-Gefühl, das junge und ältere Mieter gleichermaßen erstrebenswert finden. Die soziale Einbindung in eine generationendurchmischte und zukunftsbewusste Gemeinschaft ist uns wichtig. In der Welt des Smart Living geht niemand vergessen.

Der 24/7-Notrufservice gibt allen Bewohnern das gute Gefühl, jederzeit professionell umsorgt zu sein. Dienstleistungen, die dank digitalen Technologien möglich geworden sind, steigern die Sicherheit und den Komfort. Zudem bieten Smart-Living-Wohnungen von bonacasa dank individuellen Dienstleistungen mehr Freizeit und Lebensqualität. Alles in allem wichtige Pluspunkte, die es einfacher machen, sich in einer 10- oder 11-Millionen-Schweiz vom Einfamilienhaus zu verabschieden.



Ökologie seit Beginn verankert – bei uns mehr als nur ein Trend

Seit ihrer Gründung vor zehn Jahren baut bonainvest Siedlungen, die in ihrer sozialen, aber eben auch ökologischen Nachhaltigkeit wegweisend sind. Die acht freistehenden Häuser des 2018 fertiggestellten Bellevueparks in Port gelten als Beispiel dafür, wie wir der Ökologie Rechnung tragen: Die konsequente Umsetzung des Minergie-Standards erfolgt durch Wärmegewinnung mittels CO₂-neutraler Holzpellets und Sonnenkollektoren auf dem Dach.

Um die Häuser des Bellevueparks wachsen 35 verschiedene Straucharten, und es blühen Kirsch-, Apfel- und Zwetschgenbäume. In der Umgebung wurde eine Fläche von anderthalb Fussballfeldern der Natur überlassen; diese Ökowiege wird nicht gedüngt, nur zweimal im Jahr gemäht.

Moderne Grundrisse, gehobener Innenausbau, schwellenfreie Bauweise vom Hauseingang bis auf die Terrasse oder den Balkon sowie viele weitere smarte Details wie der elektronische Schlüsseltresor, die intelligente Paketannahmeanlage oder die beliebten Living Services von bonacasa machen den Unterschied zum Gewöhnlichen aus. Eine eigens für die Siedlung geschaffene Bushaltestelle für eine optimale Anbindung an den öffentlichen Verkehr machte den Standort für bonainvest strategisch passend.

Nachhaltiges Bauen in der Schweiz

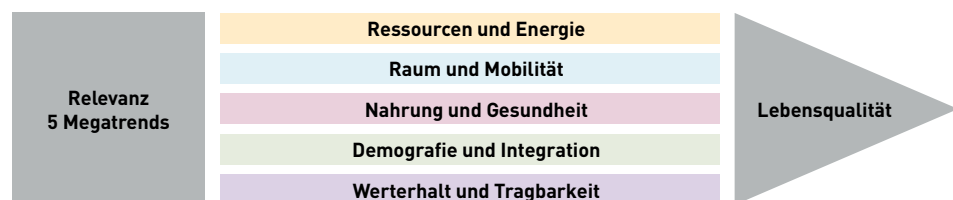
Die Debatte um eine nachhaltige Entwicklung ist abhängig von Ort und Zeit. Die daraus resultierenden Konzepte sind somit kein globales Allerheilmittel für allezeit, sondern müssen von jeder Gesellschaft durch einen breiten politischen Diskurs selbst entwickelt und stetig weiterentwickelt werden.

Die Entwicklung unserer Gesellschaft und Volkswirtschaft sollte somit nicht einseitig betrachtet oder von abstrakter Wissenschaft bestimmt werden. Vielmehr sollte sie von einem breiten Konsens in der Bevölkerung, dem Souverän und der Wirtschaft getragen werden. Dies verschafft der Bewegung die nötige Legitimation und Vitalität, um die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts zu bewältigen. Dabei hilft uns in der Schweiz die direkte Demokratie.

Die Resultate der Volksabstimmungen in jüngerer Zeit, seien es Volksinitiativen, Gegenvorschläge oder Referenden, lassen auf einfache Weise erkennen, wo der Gesellschaft der Schuh drückt, welche Ängste viele Menschen unterschwellig beschäftigen, aber auch dass sie bereit sind, unsere politischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen neu zu definieren und die Zukunft aktiv zu gestalten.

- **3. März 2013: Abstimmung über die Änderung des Raumplanungsgesetzes angenommen**
- **9. Februar 2014: Volksinitiative «Gegen Masseneinwanderung» knapp angenommen**
- **25. September 2016: Volksinitiative «Für eine nachhaltige und ressourceneffiziente Wirtschaft» abgelehnt**
- **21. Mai 2017: Abstimmung Energiestrategie 2050 angenommen**
- **24. September 2017: Gegenentwurf zur Volksinitiative «Für Ernährungssicherheit» angenommen**
- **19. Mai 2019: Abstimmung zum Bundesgesetz über die Steuerreform und die AHV-Finanzierung angenommen**

Fünf relevante und messbare Themenpaare lösen Dreisäulenmodell ab



Davon abgeleitet, habe ich fünf Themenpaare mit volkswirtschaftlicher Relevanz definiert, sogenannte Bedürfnisthemen. Im Gegensatz zu akademischen Definitionen der Nachhaltigkeit wie dem Dreisäulenmodell oder dem Modell Meadows «Die Grenzen des Wachstums» sind die fünf Themenpaare einfach verständlich und gut zu kommunizieren, denn sie entsprechen realen Bedürfnissen. Sie sind miteinander verflochten, sie bedingen und stärken sich gegenseitig.



Dietrich Schwarz

Professor für Nachhaltiges Bauen Universität Liechtenstein, Vorstandsmitglied Minergie, Vorstandsmitglied Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz (NNBS)

Nachhaltiges Bauen und Lebensqualität

Das nachhaltige Bauen steht in engem Verhältnis zu allen Bedürfnisthemen. Dementsprechend hat nachhaltiges Bauen eine entscheidende, positive Wirkung auf die Gesellschaft. Die Steigerung der Lebensqualität aller Gesellschaftsgruppen ist das Ziel. Unser ganzes Wirken als Menschen soll unserer Lebensqualität dienen.

Wenn wir im 20. Jahrhundert nach dem Credo der grenzenlosen Freiheit gehandelt haben, so müssen wir heute unpopuläres Masshalten verkünden. Aber anstelle der Suffizienz oder der Genügsamkeit, die das Unnötige eliminieren will und dazu tendiert, auch die Schönheit

und die Lebensfreude, ja gar den Lebenssinn auszulöschen, plädiere ich für die Konzentration, nämlich die der eigenen Kreation. Diese Konzentration führt nicht zu einer Verarmung, sondern zu einer Verdichtung des kulturellen Schaffens. Kultur ist Konzentration von Wissen und Können, dessen Konservieren über die Zeit und dessen Kommunikation durch das Kunstwerk.

Verdichtung auf das Wesentliche

Für die Konzentration benötigen wir das Ideal, das uns in weiter Ferne als Leuchtturm die Richtung weist. Um das Ideal in der Zukunft zu erkennen, greifen wir auf das Wissen der Vergangenheit, auf unsere Kultur zurück. Dem Ideal der grenzenlosen Freiheit des letzten Jahrhunderts wird eine Zurückbesinnung auf unsere Traditionen und Identitäten folgen. Eine Kultur der Verdichtung auf das Wesentliche.

Die Empathie, unser Gefühl der Zugehörigkeit und Betroffenheit, dürfen wir nicht geringerschätzen. Denn was nützt uns die Individualisierung, wenn sie in die Einsamkeit und in die Freiheit zur Verflüchtigung führt – und schliesslich im Nichts endet. Wieder ist es die Konzentration auf die wahren Werte, auf die Gemeinschaft, ohne die der Mensch gar nicht leben kann. Aber auch auf den Willen, das eigene Ideal zu erkennen, zu bewahren und mitzuteilen.

Wie in den Bedürfnisthemen ausgeführt, reagiert die Nachhaltigkeit auf eine reale Situation, bei einem anhaltenden Defizit unseres Verhaltens fordert sie eine Korrektur. Dadurch erhält sie einen realistischen, sich stetig ändernden Ansatz. Es ist nicht das Ziel, die Welt zu retten, vielmehr sollten wir uns als einen Teil des guten Ganzen erkennen und uns als solcher verhalten. So entsteht Lebensqualität.

Wie wohnt man morgen?

Die Zukunft kann man nicht voraussagen. Aber die Kräfte, welche Gesellschaft und Wirtschaft über einen längeren Zeitraum beeinflussen, schon; sie sind als Megatrends messbar. Sie beschreiben einen epochalen Wandel, der alle betrifft, und bieten einen Überblick über die Veränderungen, welche heute und in Zukunft Gesellschaft, Wirtschaft und Politik formen und Einfluss auf das Leben aller haben.

Megatrends

Individualisierung, Konnektivität, Silver Society und Neo-Ökologie sind die vier Megatrends, welche die Art und Weise, wie wir leben – und eben auch wie wir wohnen – massgeblich verändern. Für unsere Strategie und unser Geschäftsmodell erachten wir die folgenden Mega- und Subtrends als besonders wichtig.

Individualisierung

Im Kern bedeutet Individualisierung die Freiheit der Wahl. So entscheiden sich immer mehr Menschen bewusst dazu, als Single

in einem Einpersonenhaushalt zu leben. In gut einem Drittel der schweizerischen Privathaushalte lebt nur eine Person, das entspricht 16% der ständigen Wohnbevölkerung – Tendenz steigend. Das Auslagern von Haushaltsarbeit, der individuelle Umgang mit dem enormen Zuwachs an Komplexität und Zeitknappheit im Alltag ist ein weiterer Subtrend der Individualisierung. Immer mehr Aufgaben des täglichen Lebens, wie zum Beispiel Einkaufen, Reinigen oder Wäsche Bügeln, werden an Dienstleister übertragen. Zusätzlich zur Individualisierung entsteht aber auch eine neue Wir-Kultur. Neue Formen von Gemeinschaft und Kooperation werden zur Notwendigkeit, um sich in einer hochkomplexen Welt zu organisieren und sozial eingebunden zu fühlen.

Konnektivität

Die digitale Vernetzung dominiert den gesellschaftlichen Wandel und verändert das Zusammenleben grundlegend. So sind digitale Technologien bei Kommunikation und Sicherheit, beim Energiemanagement und bei der Gesundheitsversorgung, beim

Home-Entertainment und bei der Arbeit sowie bei fast allen täglichen Prozessen nicht mehr wegzudenken. Je komplexer Konnektivität wird, umso wichtiger wird es sein, die digitalen Produkte und Assistenten so zu gestalten, dass eine flexible, leichte und intuitive Nutzung mit hoher Fehlertoleranz für alle möglich ist.

Silver Society

Rund um den Globus wird die Bevölkerung älter und die Zahl der Älteren steigt. In der Schweiz hat sich in den letzten 20 Jahren die Zahl der über 65-Jährigen verdoppelt. Gleichzeitig bleiben die Menschen länger gesund. «Downaging» ist als Subtrend der Silver Society in der breiten Öffentlichkeit angekommen und meint, dass für die meisten Menschen das gefühlte, biologische Alter um 10 bis 15 Jahre unter dem tatsächlichen liegt. Für «Forever Youngsters» – ein weiterer Subtrend – ist das Erreichen des Rentenalters keinesfalls der Beginn des Ruhestands, sondern wird eher als Start in den besten und aktiv zu gestaltenden Lebensabschnitt verstanden. Angesichts steigender Individualisierung verliert das Merkmal Alter zur Beschreibung gesellschaftlicher Gruppen so zunehmend an Bedeutung. Im Subtrend «Postdemografie» ist nicht das Alter ausschlaggebend, sondern es bilden sich über verschiedene Altersgenerationen hinweg Lebensstile mit gemeinsamen Werten, Überzeugungen, Konsummustern und Alltagspraktiken heraus.

Neo-Ökologie

Der Klimawandel gilt als eine der grössten Herausforderungen des Jahrhunderts. Neue Gesetze werden erlassen, CO₂-Verursacher zur Kasse gebeten. Der Megatrend «Neo-Ökologie» und seine vielen Subtrends sorgen nicht nur für eine Neuausrichtung der Werte der Gesellschaft und der Politik. Sie verändern unternehmerisches Denken und Handeln auch für Immobiliengesellschaften in seinen elementaren Grundfesten. «Green Tech» ist die Technologie, die Belastungen für die Umwelt von vornherein zu vermeiden versucht. «Circular Economy» ist das regenerative Modell der Ressourcennutzung, in dem Stoffströme zu Kreisläufen geschlossen werden und Abfall selbst wieder zur Ressource wird. «Sharing Economy» bezeichnet das Leitmotiv einer neuen Generation, deren Motto «Nutzen statt Besitzen» ist, sei es bei der Mobilität oder als Mieter von Wohnraum.

Wie wir die Megatrends nutzen

Die Megatrends befeuern die Strategie und unser einzigartiges Geschäftsmodell, welches mit dem Smart-Living-Konzept eine erkennbare Differenzierung zu anderen Immobiliengesellschaften aufweist. Mega- und Subtrends sind für die bonainvest Holding und ihre Tochterunternehmen Leitplanken und Monitoring-Instrument zugleich. Sie weisen die Richtung für Neues, eröffnen neue unternehmerische Chancen und verleihen Mut zur Veränderung.

Unsere Zielgruppen sind sich einig

Zwei Altersgruppen sind überproportional gewachsen und werden in naher Zukunft die grössten Bevölkerungsgruppen der Schweiz bilden: Senioren und Millennials. Auf den ersten Blick liegen diese zwei demografisch definierten Gruppen altersmässig bedingt weit auseinander. Vergleicht man aber die Wünsche und Bedürfnisse der Silver Society mit denen der Digital Natives, findet man erstaunliche Übereinstimmungen.

Immer mehr Millennials

Heute machen die ersten Digital Natives rund einen Viertel der zwei Millionen Haushalte in der Schweiz aus. Mit neun von zehn Haushalten wohnen die zwischen 1980 bis 2000 geborenen Millennials überwiegend zur Miete. Mieten passe besser zu ihrem Lebensstil, so die Millennials, da mit dem Mieten weniger Verpflichtungen einzugehen sind. Hingegen schätzen die Dienstleistungen wie Reinigung, Wäsche- oder Ferienservice, um mehr Zeit für anderes zu haben. Im Trend liegen bei ihnen auch Co-Living- und Co-Working-Konzepte, die auf Communities und Convenience fokussieren: Gemeinsame Räume und

Unternehmungen, superschnelles Internet, modernste Haustechnik und individuelle Living Services werden immer wichtiger.

Alles möglichst einfach und sofort

Vor allem die jungen Mieter kaufen häufig online ein. Dabei kann es ihnen mit der Auslieferung der bestellten Ware nicht schnell genug gehen. Die intelligenten Paketannahmeanlagen, die bonainvest in alle Projekte verbaut, passen massgeschneidert zum neuen Kaufverhalten. Ist der Empfänger eines Pakets nicht zu Hause, schliesst der Lieferservice dieses in eines der Fächer der Paketannahmeanlage ein.

Der Adressat erhält automatisch per E-Mail oder SMS eine Benachrichtigung mit einem persönlichen Code, dank dem er das Paket später entnehmen kann.

Was Senioren heute wollen

Die zu erwartenden Lebensjahre nach der Pensionierung nehmen in der Schweiz stetig zu. Zwanzig Jahre sind dabei keine Seltenheit mehr, aber Wohnungen, die für diesen langen Lebensabschnitt geeignet sind, schon eher. Die Smart-Living-Wohnungen von bonacasa sind für Menschen jedes Alters geeignet. Sie verfügen über zeitgemässe Grundrisse und intelligente Baustandards, damit die Bewohner mit ihnen wachsen und altern können. Während jüngere Menschen unterschiedliche Wohnwelten reibungslos und schnell konfigurieren können, schätzen ältere Menschen die schwellenfreie Bauweise von Smart Living, welche ihre Lebensqualität verbessert und ihre Autonomie stärkt. In jedem Lebensabschnitt über eine Smart-Living-Wohnung mit den zur jeweiligen Lebenssituation passenden Services und einem 24/7-Sicherheitsangebot zu verfügen, ist ein Wohnmodell, das immer mehr nachgefragt wird.

Flexibel und ohne Hindernisse

Von der Haustüre bis zur Balkonschiebetüre sind alle bonacasa-Wohnungen hindernis- und schwellenfrei. Sie punkten mit grosszügigen und gleichzeitig flexiblen Grundrissen, so dass Wohnungseinrichtung und -funktionen schnell und unkompliziert den sich ändernden Bedürfnissen der Bewohner angepasst werden können. Ideal übrigens auch für Wohngemeinschaften, die bei bonacasa willkommen sind.



Generation Z: Die Zukunft ist da

Wir können von der Generation Z (geb. 1995 bis 2010) sagen und halten, was wir wollen. Fakt ist: Sie ist unsere Zukunft. Die neuen technologischen Möglichkeiten und die dadurch entstandenen Verhaltensweisen werden von den Jungen heute als Selbstverständlichkeit angenommen; und sie prägen auch die Anforderungen, wie Unternehmen mit ihren Kunden interagieren.

Wenn wir von der Gen Z sprechen, dann meinen wir rund 15% der Schweizer Bevölkerung. Wir zählen also 1,22 Millionen Schweizer, welche zwischen 10 und 25 Jahren alt sind. Aufgrund der technologischen Revolution in unserem Alltag, vorwiegend mit der Verbreitung des Smartphones, ergeben sich jedoch drei Wünsche: Sofortigkeit, Flexibilität, Klarheit.

Sofortigkeit

Wir alle möchten unser Leben so schnell und einfach wie möglich organisieren. Gerade die Jungen wünschen sich diese Sofortigkeit in einem grösseren Ausmass. Man muss sie in Millisekunden begeistern und zufriedenstellen. Sei es auf Social Media oder auf der Couch zuhause: Die Gen Z möchte sich in jedem Moment organisieren und Services abrufen können. Hier sehe ich vor allem die

Technologie der Sprachsteuerung als noch nicht ausgereift an, aber mit unglaublich viel Potenzial. 40% der Gen Z nutzen heute schon täglich die Sprachfunktion auf ihrem Smartphone. Vorwiegend jedoch zur Kommunikation mit Freunden und weniger zur Steuerung von Geräten. Die Gen Z möchte in ihrem Alltag den schnellsten Weg gehen und adoptiert diese Wege prompter als Ältere. Deshalb ergibt es Sinn, sich heute bereits mit der Integration einer solchen Technologie in den Lebensstandard der Wohnungen zu befassen und Szenarien zu entwickeln. So wie es eben bonacasa mit Smart Living tut.

Flexibilität

Das zweite grosse Bedürfnis liegt in der Flexibilität ihres Lebens. Die Jungen möchten unabhängig sein. Dass aktuell 9 von 10 Wohn-

raum mieten und nicht kaufen, liegt einerseits an den finanziellen Ressourcen und andererseits am Bedürfnis, sich weniger an Dinge zu binden. Anbieter aller Industrien müssen also ihre Geschäftsmodelle überdenken und flexibilisieren. In naher Zukunft werden nicht diejenigen Unternehmen gewinnen, welche die besten Produkte haben, sondern den attraktivsten Weg finden, diese Angebote an die Kunden heranzutragen. Rund 40% geben bei unseren Umfragen an, dass sie bei grossen Institutionen wie z. B. Banken oder der Post zuerst die Öffnungszeiten und die Vereinfachung von Prozessen ändern würden. Deshalb braucht es neue Ansätze, wie solche Prozesse, wie etwa das Paketempfangsmanagement, intelligenter und flexibler gestaltet werden.

Klarheit

Der dritte Wunsch liegt in der Klarheit. Mieterinformationen, Verträge sowie die Steuerung von smarten Anlagen müssen so einfach und klar wie nur möglich sein. Nur so kann ich die Begeisterung und Aufmerksamkeit einer Generation erlangen, die in einer reiz- und informationsüberfluteten Welt lebt. Die Gen Z wünscht sich vor allem Klarheit in Bezug auf die Nachhaltigkeit. Die neuste Shell-Jugendstudie nimmt diese Thematik schön auf: Der grösste Wandel im Wertesystem der Jugendlichen liegt klar in einem bewussteren und nachhaltigeren Lebensstil. 48% der jungen Schweizer sehen in einem sorglosen Umgang mit den natürlichen Ressourcen die grösste Bedrohung für die Menschheit; noch vor einem dritten Weltkrieg, Atomwaffen und Robotern¹. Selbstredend möchte die Gen Z hier mitdiskutieren; und sie hat sich ja bereits lautstark öffentlich zu Wort gemeldet.

Dies spiegelt sich auch in der Wohnsituation. Während nachhaltige Elemente im Wohnbereich für die Gen Z häufig noch zu teuer sind, versichern die Jungen in unserer Fokusgruppe, dass sie zwingend in einer nachhaltigen Wohnung leben möchten. Dies bedingt neue Lösungsansätze, wie in Wohnsiedlungen die Sharing Economy auf eine intelligente Weise gelebt werden kann, funktionierende Co-Living- und Co-Working-Systeme vorzufinden sind, man saubere Energie nutzt und das Entstehen von nicht recycelbarem Abfall reduziert oder vermieden wird. Es braucht eine klare Grundsatzerklärung der Bauherrschaft, dass sie ökologisch und nachhaltig bauen will. Auch glasklare Vorgaben hinsichtlich Energieversorgung, der material- und baustoffbezogenen Kreislauf-Wirtschaft sowie der ungehinderten und barrierefreien Zugänglichkeit und des Einbezugs des Diversitätsthemas in allen Dimensionen werden gefordert.



Yannick Blättler

Inhaber und Geschäftsführer NEOVISO GmbH
Strategien zur Generation Z

→ neoviso.ch

¹ NEOVISO Umfrage Q1 2019, n = 1565

Erfolgsfaktor integrales Konzept

Die bonainvest Holding mit ihren Tochterunternehmen bonainvest AG und bonacasa AG hat es sich seit ihrer Gründung 2009 zum Ziel gesetzt, im Bereich des Wohnens mit einem ganzheitlichen Konzept Mehrwerte zu schaffen: Zum einen mehr Wohn- und Lebensqualität für die Kunden, zum anderen nachhaltige Renditen für die Anleger. Und dies alles auch ökologisch verträglich.

Über 1000 zukunftsorientierte Wohnungen auf erstklassigen Grundstücken mit vernetzter Haustechnologie und individuellen Wohnservices haben uns zur Marktführerin des Smart Living in der Schweiz gemacht. Immer mehr Kunden verlangen nach unserem Konzept, das mehr Sicherheit und Komfort, kurzum mehr Wohn- und Lebensqualität bietet.

24 Mittlerweile wurden wir von Experten als eines der zehn Unternehmen ausgezeichnet, die führend sind für den digitalen Wandel in der schweizerischen Bau- und Immobilienwirtschaft. Smart Living hat sich in nur zehn Jahren als neue generationenübergreifende

Wohnkultur etabliert, und die Ampeln stehen auf Grün für ein anhaltendes Wachstum.

Mehr Lebensqualität dank Standortqualität,

Nähe zu:

- Öffentlichen Verkehrsmitteln
- Erholungsgebieten
- Einkaufsmöglichkeiten
- Kindergärten & Schulen
- Soziokultur

Welche Eigenschaften machen ein Grundstück einzigartig? Unsere Antwort lautet: Alles, was die Wohn- und Lebensqualität der Bewohner steigert. Dazu zählen die gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr ebenso wie etwa die Nähe zu Kitas, Kindergärten und Schulen sowie Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants und lokale Soziokultur in der Nachbarschaft. Gute Grundstücke liegen unweit von Erholungsgebieten und laden zu attraktiven Freizeitaktivitäten ein.

nachhaltiger Architektur,

- Vorausschauende Planung
- bonacasa-Baustandards
- Schwellenfreiheit
- Flexible Grundrisse
- Ökologisch (Minergie-Standard)
- Integration von Smart-Home-Technologie

Nachhaltiges Bauen umfasst bei bonainvest zum einen die Minimierung des Verbrauchs von Energie und Ressourcen sowie Rücksicht auf das Ökosystem, zum anderen beinhaltet es alle baulichen und sozialen Massnahmen, die einer generationenübergreifenden Inklusion dienen. Alle Wohnungen verfügen über individuell gestaltbare Räume und sind mit dem Lift erreichbar. Das ganze Haus ist von der Eingangstür bis auf die Balkone hindernis- und schwellenfrei. Durch vorausschauendes Planen stellen wir sicher, dass spätere bauliche Anpassungen zur Barrierefreiheit rasch und kostengünstig realisiert werden können.

vernetzter Haustechnologie

- Schlüsseltresor
- Paketannahmeanlage
- Welcome-/Goodbye-Funktion
- Videogegensprechanlage
- Anwesenheitssimulation
- Nachtlichtfunktion
- Hagelschutz
- Rauchmelder
- Integration 24/7-Notruf
- Steuerung per App

In Zusammenarbeit mit innovativen Technologiepartnern entwickeln und installieren wir digital vernetzte Haustechnologielösungen, die das Leben komfortabler und sicherer machen. Über festinstallierte Steuerungssysteme mit Monitoren oder mit dem Smartphone lassen

sich die Haupteingangstüre überwachen, die Beleuchtung und die Storen steuern, die Wohlfühltemperatur einstellen sowie während der Ferienabwesenheit eine bewohnte Wohnung simulieren. Ausserdem lassen sich in den neueren Wohnungen die elektrischen Verbraucher überwachen und beim Betreten oder Verlassen der Wohnung mehrere gleichzeitig ein- und ausschalten. Auch die Sicherheit wird mit dem Einsatz von Rauchmeldern oder optional erhältlichen Notrufgeräten gesteigert, die auch von selbst erkennen und die Notrufzentrale alarmieren, wenn jemand in der Wohnung ist, aber über längere Zeit keine Aktivität mehr zeigt.

und individuellen Services.

- Wohnungsreinigung & Wäscheservice
- Concierge-Service
- 24/7-Notrufservice
- Ferienservice
- Einkaufsbegleitung
- Handwerkliche Hilfe
- Umzugsservice
- Service-Telefon
- bonacasa-App

Bei Wohnungen von bonainvest mit bonacasa-Services entscheiden die Kunden, welche der verfügbaren Dienstleistungen sie in Anspruch nehmen wollen. Für jeden mehr Sicherheit bietet der 24/7-Notrufservice. Über eine Taste auf dem Armband, via Festnetz, Smartphone oder über die Haustechnologie-Zentrale wird im Notfall eine Sprechverbindung zur Notrufzentrale hergestellt. Die weiteren Living Services reichen von Wohnungsreinigung, Wäscheservice, Ferienabwesenheitsdienst und Einkaufsbegleitung über Mahlzeitendienst bis hin zu individuellen Kundenwünschen. Die Concierge von bonacasa steht mit ihren Handreichungen und ihrer hilfsbereiten Art den Bewohnern gerne zur Seite.

bonainvest orientiert sich an den Bedürfnissen ihrer Bewohner. Nicht die Technologie und die digitalen Möglichkeiten stehen im Fokus, sondern die Wünsche unserer Kunden nach mehr Sicherheit und Komfort.

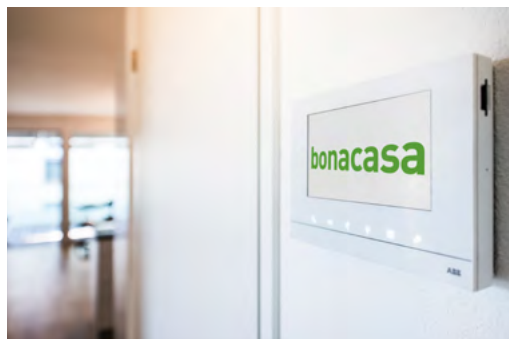
Haustechnologie, die Nutzen stiftet

Mehr Komfort

Alle Lampen sind vernetzt und individuell dimmbar, sie lassen sich – wie auch die Heizung und die Storen – von zuhause oder von unterwegs steuern. Alle Funktionen können bequem per Schalter oder auch mit dem Smartphone gesteuert werden. Auf dem Bildschirm neben der Wohnungstüre zu sehen, wer klingelt, ist ebenfalls komfortabel.

Mehr Sicherheit

Über eine Taste auf dem Armband, via Festnetz, Smartphone oder über die Haustechnologie-Zentrale wird im Notfall eine Sprechverbindung zur 24/7-Notrufzentrale hergestellt. Im medizinischen Interventionsfall alarmiert die bonacasa-Notrufzentrale die Blaulichtorganisation vor Ort, die dank einem im Schlüsseltresor hinterlegten Schlüssel rasch die zeitkritische Nothilfe einleiten kann.



Living Services nach Mass

Bei bonacasa entscheiden die Bewohner, welche der preiswerten Dienstleistungen sie in Anspruch nehmen wollen. Die Living Services reichen von Wohnungsreinigung, Wäscheservice, Ferienabwesenheitsdienst und Einkaufsbegleitung über Mahlzeitendienst bis hin zu individuellen Kundenwünschen.

Smart erreichbar und persönlich

Per App, aber auch mit einem Anruf, erreicht man die Service-Management-Plattform von bonacasa oder direkt die Concierge der Liegenschaft. Die Concierge organisiert die Living Services sowie Ausflüge und Anlässe – von der Wanderung in der nahe gelegenen Erholungszone bis zum Spielnachmittag im Gemeinschaftsraum der Siedlung. Sie ist die hilfsbereite und persönliche Ansprechpartnerin.

Wie es den Kunden gefällt

Waschen, Bügeln, Reinigen und Notrufservice sind die am meisten nachgefragten Living Services. Dienstleistungen wie Pflanzen gießen, Katze füttern, Mahlzeitendienst, handwerkliche Hilfe, Botengänge, Abfallentsorgung, Umzugsservice und alles andere, was das Leben komfortabler und sicherer macht, sind bei bonacasa ebenfalls erhältlich.



Gemeinden im Fokus

Beratung, Umsetzung und Vernetzung aus einer Hand

Das Älterwerden von immer mehr Menschen wirft neue Fragen auf und stellt Gemeinden vor bisher unbekannte Herausforderungen. Eine einzig richtige Lösung existiert nicht, denn zukunftsfähige Konzepte und Leitbilder müssen individuell auf eine Gemeinde abgestimmt sein. Wir unterstützen Gemeinden bei dieser anspruchsvollen Aufgabe, seit es uns gibt. Mit Beratung, Umsetzung und Vernetzung.

Die Alterung der Bevölkerung wird sich stark beschleunigen

In den nächsten Jahren ist laut allen Szenarien des Bundesamts für Statistik eine markante und rasche Alterung der Bevölkerung zu erwarten. Bei den Personen ab 65 Jahren wird ein sehr starkes Wachstum von rund

84% zu verzeichnen sein, da zwischen 2020 und 2035 die geburtenstärksten Babyboom-Jahrgänge allmählich ins Rentenalter kommen. Die starke Zunahme der Anzahl Personen ab 65 Jahren in den nächsten 30 Jahren wird aber nicht nur auf die wachsende Zahl der Neurentner zurückzuführen sein, sondern auch auf die steigende Lebenserwartung der über 65-Jährigen.

Neue Konzepte sind gefragt

Eine Abkehr vom klassischen Altersheim ist schon lange überfällig. Benötigt werden vielmehr flexible, kostengünstige und im Idealfall generationenübergreifende Wohnformen, bei denen die ältere Bevölkerung ein Höchstmass an Autonomie und sozialer Integration behält.

Digitalisierung als Chance

Bei vernetzten Wohnungen bietet digitale Haustechnologie smarte und kostengünstige Lösungen, wie sie früher nur mit grossem personellem Aufwand möglich waren. 24/7-Notrufzentrale, elektronischer Schlüsseltresor für die 24/7-Intervention, intelligente Paketannahmeanlagen, energieoptimierte Steuerung der Heizung sowie ein ganzer Strauss von zentral verwalteten Wohnservices schaffen Sicherheit und schenken Komfort.

Ökologie gesamtheitlich denken

Bei bonainvest setzen wir beim Bau, bei der Haustechnologie, bei den Services und beim sozialverträglichen Konzept auf umfassende Nachhaltigkeit. Neben der Minimierung des Verbrauchs von Energie und Ressourcen fördern wir gezielt das Zusammenleben und die soziale Interaktion der Menschen.



Beispiel Q34 in Burgdorf

bonainvest entwickelt ihre Immobilien mit einem hohen Standort- und Kundenbezug: Der öffentliche Verkehr und das lokale Gewerbe werden eingebunden und die Bedürfnisse der Gemeinde und der zukünftigen Bewohner berücksichtigt.

Da unser Konzept des vernetzten Wohnens nicht nur von älteren Jahrgängen nachgefragt wird, sondern auch junge Menschen begeistert, durchmischen sich unterschiedliche Generationen zu einer lebhaften Hausgemeinschaft.

Kosten spürbar optimieren

Barrierefreie Wohnungen und Living Services von bonacasa ermöglichen in Zusammenarbeit mit ambulanten Pflegeeinrichtungen den Bürgern ein längeres Leben in der eigenen Wohnung. Die Folgen davon sind nicht nur mehr Lebensqualität, sondern eine spürbare finanzielle Entlastung für die älteren Menschen und für die Gemeinden.

Antworten aus einer Hand

Die Kernkompetenz der bonainvest Holding und ihrer Tochterunternehmen liegt in den drei Bereichen Beratung, Umsetzung und Vernetzung. Wir begleiten Gemeinden strategisch bei der Erarbeitung eines Generationenleitbilds oder bei der Neuorientierung ihrer Alterspolitik. In Zusammenarbeit mit Gemeinden entwickeln und realisieren wir langfristig angelegte, nachhaltige und hindernisfreie Immobilienprojekte, die dank den Vernetzungs- und Serviceleistungen von bonacasa generationenübergreifende Mehrwerte aufweisen.

«Wir können für Gemeinden einen Beitrag in unterschiedlichen Bereichen leisten, wobei wir jedes Konzept und jede Lösung immer auf die spezifischen Bedürfnisse und die Rahmenbedingungen vor Ort optimal ausrichten.»

Emanuel Gfeller, Projektleiter Gemeinden und Heime

Erfolgsbeispiel Schüsspark für die Stadt Biel

Neuer Stadtteil mit durchmischter Nutzung

«bonainvest hat uns mit ihrem vernetzten Denken überzeugt und uns dabei unterstützt, das geplante Pflegeheim im Zentrum statt an der Peripherie zu bauen und mit altersgerechten Wohnungen zu kombinieren.»

Hans Stöckli, Ständerat Kanton Bern und ehemaliger Stadtpräsident Biel



Erfolgsbeispiel Zwiebacki für die Gemeinde Malters

Architektonische Glanzleistung mit Strahlkraft



«bonainvest hat uns bei der gemeinsamen Erstellung eines Alterskonzepts verschiedene Wege zur Realisierung von attraktiven, integrierten Wohnangeboten im Alter aufgezeigt, wobei Wohnen mit Dienstleistungen für uns ein unverzichtbares Angebot geworden ist.»

Christine Buob, Gemeinderätin und Sozialvorsteherin Malters

Erfolgsbeispiel Wolfgrabenstrasse für Langnau am Albis

Zeitgemässes Alterswohnen mit frischem Wind



«bonacasa hat mit uns das Altersleitbild kompetent mitentwickelt und dann mit bonainvest den Neubau der 21 Alterswohnungen zügig umgesetzt.»

Reto Grau, Gemeindepräsident Langnau am Albis

Erfolgsbeispiel Sunnehof für die Gemeinden Rohrbach, Rohrbachgraben und Auswil

Integratives Seniorenzentrum für drei Gemeinden

«bonainvest hat uns mit ihrem grossen Know-how geholfen, nach der strategischen Konzipierung des Sunnehofs ein Ergebnis zu realisieren, von dem wir zuvor nur geträumt hatten.»

Elisabeth Spichiger, Gemeindepräsidentin Rohrbach



Erfolgsbeispiel Läbesgarte für die Gemeinde Biberist

Gelebtes Generationenmodell mit integrierter Pflege



«Ivo Bracher und das Team von bonainvest beraten unsere Gemeinde seit Jahren strategisch in Altersfragen und setzen Konzepte erfolgreich um, weshalb Biberist heute gerade bei älteren Bewohnern einen exzellenten Ruf genießt.»

Stefan Hug-Portmann, Gemeindepräsident Biberist

Für und mit Gemeinden

Ivo Bracher gilt als Pionier für das altersgerechte Wohnen mit Sicherheits- und Komfortdienstleistungen. Im Interview erklärt er, wie Gemeinden bei der Beratung, der Umsetzung, aber auch im Bereich der Vernetzung vom breiten Know-how und der langjährigen Erfahrung der bonainvest-Gruppe profitieren können.

Herr Bracher, wie begegnen Sie den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen?

Ivo Bracher: Die Ressourcen der Erde, aber auch das Budget von Gemeinden sind begrenzt. Deshalb müssen zukunftsorientierte Lösungen immer kosteneffizient geplant und umgesetzt werden, ökologisch nachhaltig sein und den Anforderungen aller Anspruchsgruppen genügen.

Vor diesem Hintergrund beraten wir Gemeinden zukunfts-, kosten- und lösungsorientiert in den Bereichen Altersstrategie und Bau von generationentauglichen Wohnungen und bieten mit bonacasa Vernetzungslösungen und Services an, welche die Lebensqualität aller Gemeindebewohner steigern.

Wie kann die bonainvest-Gruppe Gemeinden konkret unterstützen?

Ivo Bracher: Wir können in unterschiedlichen Bereichen Unterstützung leisten, wobei wir

alle unsere Lösungen für und mit Gemeinden entwickeln. Während unserer langjährigen Tätigkeit haben wir Know-how aufgebaut und können so Gemeinden beratend zur Seite stehen. Wir wissen, wie kostenorientierte Versorgungslösungen und das optimale Zusammenspiel von ambulanter und stationärer Pflege funktionieren. Wir können den Bedarf an unterschiedlichen Wohnformen auf Gemeindeebene bestimmen und Konzepte erstellen, wobei wir Handlungsempfehlungen in den Bereichen Alters- und Versorgungspolitik geben. Dazu haben wir mit Gemeinden mehrfach auch Seminare durchgeführt.

Sie setzen aber auch um?

Ivo Bracher: Richtig. Wir entwickeln mit bonainvest an zentralen Lagen generationentaugliche Wohnungen, die mit schwellenfreier Architektur, neuester Smart-Home-Technologie und einer kundenorientierten Ausstattung sinnvoll umgesetzt werden. Die Projekte integrieren mitunter einen Kirchenneubau,

ein Pflegeheim oder einen Bahnhof und können auch Gewerbeflächen beinhalten. Wir begleiten nachhaltige Immobilienprojekte ab der Planung, setzen sie als Totalunternehmung mit offener Abrechnung um und behalten alle oder einen Teil der Liegenschaften im eigenen Portfolio. Dass ein Projekt aufgrund der vorausschauenden Ausrichtung heutige und zukünftige Kundenbedürfnisse erfüllt, also langfristig Erfolg hat, ist somit in unserem unternehmerischen Interesse. Wir können aber auch gemeindeeigene Bauvorhaben begleiten, die von einem anderen Investor umgesetzt werden, indem wir bei Bedarf beispielsweise Investoren- oder Architekturwettbewerbe für die Gemeinde durchführen. Ausserdem lässt sich das bonacasa-Konzept in Neubau- oder Bestandsliegenschaften von Drittinvestoren integrieren.

Unabhängig von Bauprojekten bieten Sie den Einwohnern von Gemeinden Sicherheit und höhere Lebensqualität?

Ivo Bracher: Mit den Dienstleistungen von bonacasa und der Vernetzungslösung im Hintergrund ermöglichen wir den Menschen in unseren Überbauungen, sicher und mit hoher Lebensqualität zu wohnen. Der jüngere Mensch profitiert besonders vom Komfort, ältere Menschen von unserem 24/7-Notrufservice. Die wertvollen Dienstleistungen der Concierge oder von Reinigungsfachpersonen sowie andere individuelle Living Services bringen allen Einwohnern einer Gemeinde höhere Lebensqualität zu zahlbaren Bedingungen.



Ivo Bracher

Verwaltungsratspräsident bonainvest Holding AG, im Gespräch

Und all das macht die bonainvest-Gruppe allein?

Ivo Bracher: Selbst entwickeln wir mit bonainvest Immobilien und setzen dabei das bonacasa-Konzept um. Für die Beratung haben wir ausserdem ein Netzwerk von externen Spezialisten aufgebaut. Dazu gehören Experten für den Bau und Betrieb von Wohn-, Pflege- und Altersheimen oder Altersanlaufstellen genauso wie Sachverständige für Bau-, Verwaltungs-, Planungs- und Wirtschaftsrecht. Bei Bedarf greifen wir auch auf unsere Spezialisten für Quartierentwicklung und alle Fragen rund um ambulante und stationäre Pflege zurück. Einer unserer wertvollen Partner ist beispielsweise CURAVIVA Schweiz, der Branchenverband der Institutionen für Menschen mit Unterstützungsbedarf. Wir bündeln unser breites Know-how und das Wissen aller externen Spezialisten und stellen es in unseren Konzepten und in den von uns durchgeführten Workshops Gemeinden zur Verfügung.

Projekte in Entwicklung und Bau

Standort, Projektname

			Wohnungsmix									
			1.5 Zimmer	2.5 Zimmer	3.5 Zimmer	4.5 Zimmer	5.5 Zimmer					
	Geplante Fertigstellung	Nettofläche (HNF m²)						Total Wohnungen	Davon Miete	Davon Abverkauf	Gewerbe-einheiten	Einstell-hallenplätze
Bellmund, Drüblatt (im Bau)	2021	*	2	6	3	5	*	16	16	–	1	26
Bern-Bümpliz, Bottigenstrasse (in Entwicklung)	2023	2488	*	*	*	*	*	22	22	–	2	*
Burgdorf, Q34 (in Entwicklung)	2023	*	*	*	*	*	*	37	37	–	–	25
Ecublens, En Parcs (in Entwicklung)	2024	*	*	*	*	*	*	153	133	20	–	*
Fraubrunnen, Hofmatte (im Bau)	2022	1728	*	*	*	*	*	38	38	–	–	27
Langnau am Albis, Langmoos (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	53	53	*	2	67
Münchenbuchsee, Strahmhof (in Entwicklung)	2023	*	*	*	*	*	*	33	21	12	2	22
Münchenbuchsee, Strahmmatte (in Entwicklung)	2023	*	*	*	*	*	*	118	94	24	1	94
Unterägeri, Am Baumgarten A, B und C (im Bau)	2020	*	–	9	13	3	2	27	27	–	–	34
Unterägeri, Am Baumgarten D, E und F (Renovation)	2020	*	22	9	–	–	–	31	31	–	–	7
Unterägeri, Am Baumgarten G (im Bau)	*	*	–	20	14	10	–	44	44	–	1	89
Total								572	516	56	9	391

* noch keine Angaben

Projekte im Bau

Unterägeri, Am Baumgarten, Häuser A bis C

→ 27 Mietwohnungen

An erhöhter und ruhiger Lage in Unterägeri wird auf dem ehemaligen Areal der Stiftung St. Anna die Überbauung Am Baumgarten realisiert. In drei Mehrfamilienhäusern entstehen 27 Mietwohnungen mit 2.5 bis 5.5 Zimmern, die teilweise mit einem herrlichen Blick auf den Ägerisee begeistern.

Die Häuser überzeugen durch ihren optimalen Standort: Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants, Schulen, aber auch der Ägerisee, der zum Verweilen und Entspannen einlädt, sind in nur wenigen Gehminuten erreichbar. Die Gebäude sind Minergie zertifiziert und nutzen klimafreundliche Fernwärme. Weitere Highlights sind die naturnahen Holzfassaden, die vernetzte Haustechnologie und die individuellen Living Services von bonacasa.

→ am-baumgarten.ch

Unterägeri, Am Baumgarten, Haus G (1)

→ 44 Residenzwohnungen

An oberster Lage in der Siedlung Am Baumgarten entsteht das Gesundheitshaus (Haus G) mit 44 betreuten Altersresidenzen mit einem grossartigen Blick auf das Dorf

Unterägeri und den Ägerisee. Die Wohnungen sind grosszügig, mit einem umfassenden Betreuungsangebot und smarten digitalen Lösungen.

Dank den verfügbaren bonacasa-Dienstleistungen und einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis bietet das Gesundheitshaus eine hohe Wohn- und Servicequalität und ermöglicht, bis ins hohe Alter in der eigenen Wohnung zu leben. Im Eingangsgeschoss sind neben den Geschäftsräumen eine öffentlich nutzbare Living Kitchen, ein Spielbereich für Kinder sowie Flächen für gesundheitsbezogene Dienstleister vorgesehen.

→ info-ambaumgarten.ch

Bellmund, Drüblatt (2)

→ 16 Mietwohnungen

→ 1 Gewerbeinheit (Coop-Filiale)

An der Lohngasse entstehen auf einem Grundstück der Burgergemeinde Bellmund zwei Wohngebäude und eine gemeinsame Einstellhalle. Das Projekt umfasst 16 Mietwohnungen mit 1.5 bis 4.5 Zimmern, eine Coop-Verkaufsstelle mit integrierter Post-Agentur sowie 14 Kurzzeit- und acht Besucher-Parkplätze.



1



2

Die Wohnungen werden gemäss den nachhaltigen bonacasa-Baustandards erstellt. So wird die Wärmeerzeugung für Heizung und Brauchwasser mit einer Holzschnitzelheizung realisiert. Neben der schwellenfreien Bauweise, der integrierten 24/7-Sicherheit und dem optional verfügbaren Dienstleistungsangebot von bonacasa sind alle Wohnungen mit modernster Haustechnologie digital vernetzt. Ein weiteres Highlight ist die elektronische Briefkastenanlage, die Pakete bei Abwesenheit des Empfängers gesichert aufnimmt.

→ drueblatt.ch

Fraubrunnen, Hofmatte

→ 38 Mietwohnungen

Das Projekt mit zwei geplanten Mehrfamilienhäusern entsteht gut erschlossen neben dem Bahnhof von Fraubrunnen in Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Hausärzten, Zahnärzten, Schulen und einem wunderbaren Naherholungsgebiet mit gepflegten Kulturlandschaften und historischen Ortsbildern. Es umfasst total 38 Wohnungen mit 2.5 bis 3.5 Zimmern, 6 Studios und 27 Parkplätze in der Einstellhalle. Die Gebäude werden nach bonacasa-Standards umgesetzt und über vernetzte Haustechnologie und ein individuelles Dienstleistungsangebot verfügen.

→ bonacasa.ch/projekt/fraubrunnen-hofmatte

37

36

Projekte in Entwicklung

Bern-Bümpliz, Bottigenstrasse

→ 22 Mietwohnungen geplant

Im Juni 2017 wurde der Kaufvertrag für das Grundstück zur Realisierung des Neubauprojekts Bottigenstrasse in Bern-Bümpliz abgeschlossen. Gemäss dem noch frühen Planungsstand werden von bonainvest 22 Wohnungen, Gewerbeeinheiten und eine Tiefgarage entwickelt. Der Baubeginn steht noch nicht fest.

→ bonainvest.ch/projekt/bern-bottigenstrasse

Burgdorf, Q34 (1)

→ 37 Mietwohnungen geplant

In Burgdorf mit seiner historischen Altstadt, seinen kulturellen Besonderheiten und Sehenswürdigkeiten werden auf dem Areal Steinhof gemäss Planungsstand 37 Wohnungen mit 1.5 bis 3.5 Zimmern realisiert, die insbesondere auf die Bedürfnisse von Singles, Studenten und Senioren ausgerichtet sind. Alle Wohnungen werden mit moderner Haus-technologie ausgerüstet. Der Baubeginn ist für Mai 2021 vorgesehen.

→ bonacasa.ch/de/projekt/burgdorf-q34



«Das Projekt Q34 in Burgdorf wird Mobilität und zukunftsorientiertes Wohnen für verschiedene Zielgruppen in optimaler Weise vereinen.»

Ronny Fluri, Projektleiter bonainvest

bonainvest hat ab 2017 mit der Stadt Burgdorf, der BLS sowie einem weiteren Grundeigentümer zusammen mit drei Architekturbüros einen Studienauftrag erfolgreich begleitet. Nach der Konzeption des Gesamtprojekts auf der Grundlage der Standards von bonacasa setzt bonainvest das Projekt um.

Einige Highlights dieses Projekts:

- Optimale Verbindung von Mobilität und Wohnen
- Der Standort befindet sich neben dem Bahnhof und «Park & Ride»
- Zeitgemässes Wohnangebot für unterschiedliche Zielgruppen wie Studenten, Familien und Senioren
- Coworking-Space-Angebot und Ladenflächen, die das Quartier bereichern
- Gemeinschaftsraum

Ecublens, En Parcs

→ 153 Miet- und Stockwerkeigentumswohnungen

In Ecublens plant bonainvest das Projekt En Parcs mit rund 153 Wohnungen, Gewerbeeinheiten und einer Tiefgarage. Die Wohnungen sollen städtisches Flair für unterschiedliche Segmente wie Studenten, Familien oder Senioren bieten. Das Quartierplanverfahren läuft in Zusammenarbeit mit der Gemeinde und die Pläne werden zusammen mit den Architekten optimiert. Der Baubeginn ist für das Frühjahr 2021 vorgesehen.

→ bonainvest.ch/projekt/ecublens-en-parcs

Langnau am Albis, Langmoos (1)

→ 53 Mietwohnungen geplant

In Langnau am Albis ist nahe am Dorfkern nach der Fertigstellung des bonacasa-Projekts Wolfgrabenstrasse ein weiteres Projekt, die Liegenschaft Langmoos, in Entwicklung. Die Planung findet in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde statt. Direkt neben dem Wohn- und Pflegezentrum Sonnegg gelegen, umfasst das Bauprojekt ein Gebäude mit 53 Wohnungen mit 1.5 bis 5.5 Zimmern, einen Mehrzweckraum mit Lounge, zwei Dienstleistungsflächen für Spitexdienste, eine Tagesstätte sowie eine Tiefgarage mit 67 Einstellhallenplätzen.

→ bonainvest.ch/de/projekt/langnau-am-albis-langmoos

Münchenbuchsee, Strahmhof

→ 33 Miet- und Stockwerkeigentumswohnungen

In der Gemeinde Münchenbuchsee ist das Projekt Strahmhof an attraktiver und zentrumsnaher Lage in Entwicklung. Die neue Überbauung sieht gemäss Planungsstand drei Gebäude mit 33 Wohnungen sowie Gewerbeeinheiten, optimalerweise für gesundheitsbezogene Anwendungen, vor. Der Rückbau der bestehenden Gebäude erfolgt im Jahr 2020.

→ bonainvest.ch/projekt/muenchenbuchsee-strahmhof

Münchenbuchsee, Strahmmatte (2)

→ 118 Miet- und Stockwerkeigentumswohnungen

Neben dem Projekt Strahmhof plant die bonainvest ein zweites Projekt in Münchenbuchsee. Auf dem 12 000 m² grossen Areal Strahmmatte sollen gemäss Planungsstand 94 Miet- und 24 Eigentumswohnungen mit 2.5 bis 4.5 Zimmern inklusive Kleinwohnungen, ein Gemeinschaftsraum und eine Gewerbefläche realisiert werden.

→ bonainvest.ch/projekt/muenchenbuchsee-strahmmatte



1



2

Zwei neue Projekte für Münchenbuchsee

Insgesamt plant bonainvest in Münchenbuchsee mit den beiden Projekten Strahmmatte und Strahmhof 151 Wohnungen nach dem Smart-Living-Konzept von bonacasa. Es entsteht ein neues, attraktives und optimal erschlossenes Quartier. Für eine im Ort bestehende Arztpraxis werden im Strahmhof neue Praxisräumlichkeiten geschaffen. Die Fassade des Projekts Strahmmatte wird in hochwertigem Mauerwerk aus sichtbarem Klinker gestaltet, und für die Umgebung ist eine naturnahe Bepflanzung mit einheimischen Arten vorgesehen. Die Wärmeerzeugung wird durch den Anschluss an den neuen Wärmeverbund der Gemeinde Münchenbuchsee erfolgen und erfüllt somit die Anforderungen der «Energistadt».

Portfolio

Standort, Projektname

	Fertigstellung	Nettofläche (HNF m²)	Anzahl Liegen- schaften	Total Wohnungen	Gewerbe- einheiten	Einstell- hallen- plätze	Diverses¹	Total Mietobjekte	Bewer- tungs- jahr²	Marktwert in CHF	Durchschnittliche Leerstandsquote³ 2018 in %	2019 in %	Bruttorendite Vollvermietung in %	Bruttorendite 2019 in %
Aarau, Aarenau Süd	2014	3 615	1	31	2	37	25	95	2019	24 324 000	13,04	10,92	3,95	3,33
Bettlach, Grossmatt	2011	826	1	11	–	9	–	20	2019	4 420 000	14,79	11,90	4,81	4,24
Bonstetten, Mauritiuspark	2016	2 267	1	22	2	32	5	61	2018	14 542 000	3,35	2,56	4,89	4,76
Breitenbach, Wydengarten	2016	1 150	1	12	2	28	–	42	2018	6 037 000	27,59	26,82	5,70	4,17
Burgdorf, Q34 (in Entwicklung)	2023	*	*	37	*	25	*	62	*	2 482 811	*	*	*	*
Ecublens, En Parcs (in Entwicklung)	2024	*	*	153	*	*	*	133	*	12 219 300	*	*	*	*
Egerkingen, Sunnepark	2014	4 355	3	42	2	47	4	95	2019	23 489 000	20,72	12,07	4,22	3,71
Hausen, Holzgasse Süd	2017	1 292	1	12	–	15	4	31	2019	8 642 000	27,30	20,00	3,84	3,08
Langnau am Albis, Wolfgrabenstrasse	2019	1 633	2	21	1	26	–	48	*	15 446 000	*	*	*	*
Luterbach, Lochzelgli	2016	1 239	2	12	–	14	3	29	2018	6 416 000	1,69	8,06	4,64	4,27
Malters, Zwiebacki	2016	2 619	1	29	3	41	3	76	2018	15 973 000	17,13	8,77	4,38	3,99
Oensingen, Roggenpark	2014	2 661	3	24	4	71	–	99	2019	15 847 000	7,96	21,88	4,21	3,29
Port, Bellevuepark	2018	4 180	4	46	–	71	1	118	2018	26 455 000	*	26,89	4,28	3,13
Rohrbach, Sunnehof	2017	2 243	2	16	1	18	–	35	2019	15 009 000	2,01	1,34	3,83	3,78
Solothurn, Weissensteinstrasse 15/15a⁴	1957⁵	1 475	1	–	1	–	–	1	2018	5 719 000	0	0	6,53	6,53
Subingen, Birkengarten	2011	1 608	1	21	–	8	16	45	2019	8 471 000	4,84	3,90	4,27	4,10
Täuffelen, Tulpenweg	2018	1 708	1	20	–	23	2	45	*	10 364 000	*	0,91	4,01	3,98
Unterägeri, Am Baumgarten (im Bau)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	15 700 000	*	*	*	*
Utzenstorf, Dorfmatte	2017	3 013	3	31	3	52	4	90	2019	16 311 000	39,81	23,34	4,68	3,59
Zuchwil, Hofstatt	2014	955	1	11	–	12	1	24	2019	5 724 000	1,16	4,41	4,56	4,35
Total		36 839	29	551	21	529	68	1149		253 591 111				

1 Hobbyräume, Ateliers etc.

2 Schätzung durch EY gemäss DCF-Methode

3 Die Leerstandsquote ist über das ganze Jahr im Durchschnitt ausgewiesen und gibt somit keine Stichtagsbetrachtung per 31.12. wieder. In der Leerstandsquote sind auch nicht vermietete Parkplätze einbezogen, womit der effektive Wohnungsleerstand tiefer liegt.

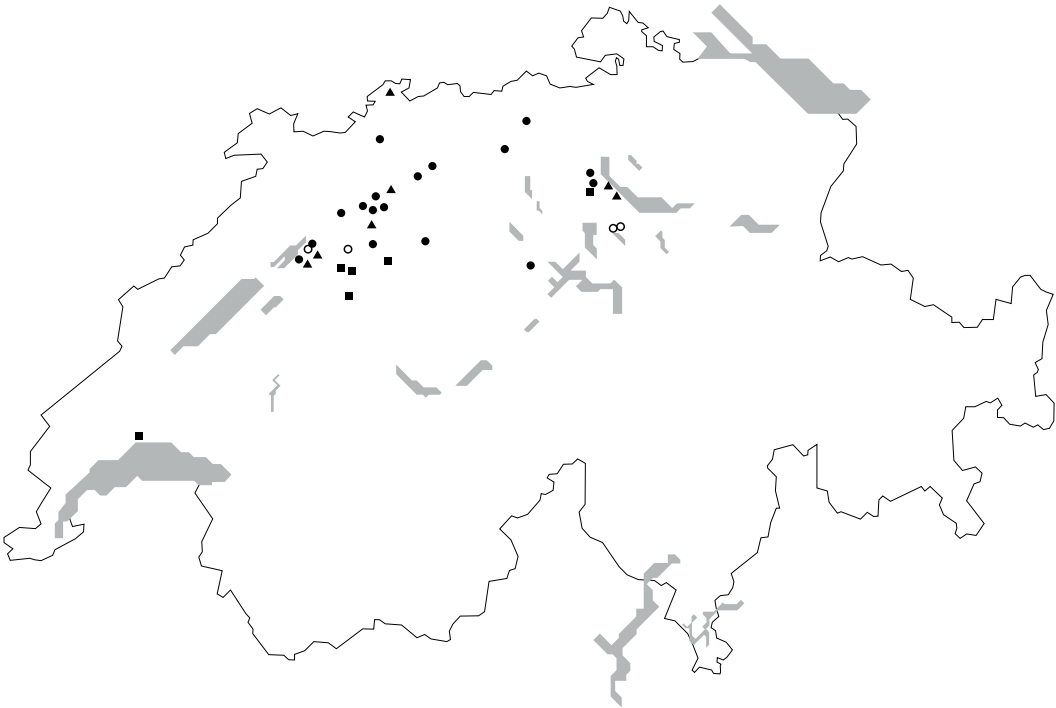
4 Gewerbeeinheit

5 Sanierung 1988 / 2007

* noch keine Angaben

Standorte

Geografische Verteilung der Immobilienstandorte

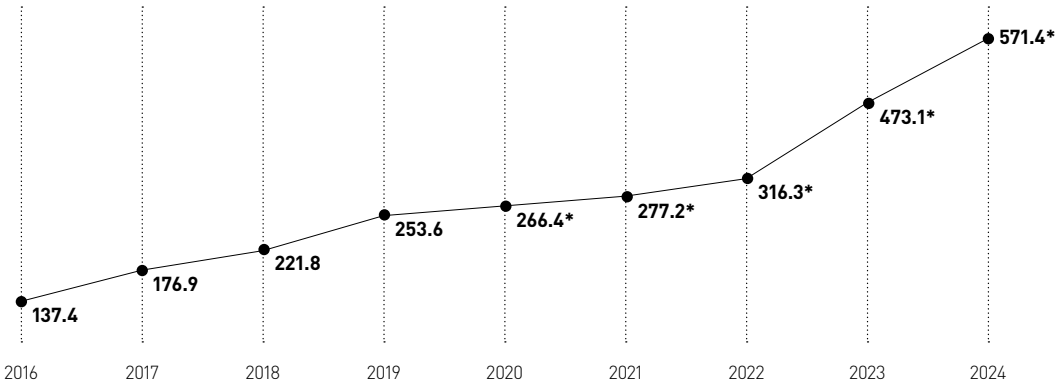


- Portfolioliegenschaften
- Projekte in Entwicklung
- Projekte im Bau
- ▲ Stockwerkeigentumsliegenschaften

Der Fokus der bonainvest Holding liegt auf der Entwicklung und Realisierung von Wohnimmobilien. Sekundär wichtig sind Gewerbeflächen oder Flächenanteile für prioritär gesundheitsbezogene Nutzungen. Sie werden dann realisiert, wenn eine Nachfrage am Standort besteht oder Vorschriften einen Gewerbeanteil für ein Projekt fordern.

Portfolioentwicklung

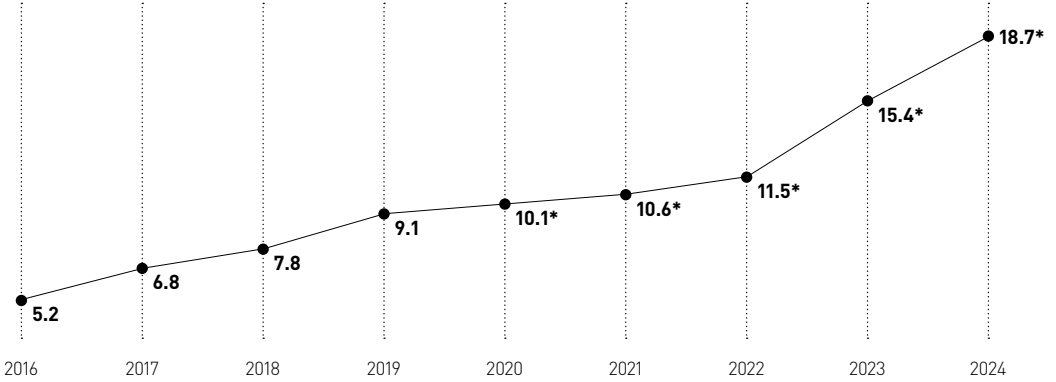
Portfoliobestand (in CHF Mio.)



* Prognose gemäss Mittelfristplanung

Die Portfoliogrösse wird bis zum Jahr 2024 nach Planungsstand rund CHF 570 Mio. betragen. Die Grundstücke, um dieses Wachstum realisieren zu können, hat bonainvest bereits erworben, und die Projekte befinden sich in Entwicklung oder bereits im Bau. Weiterhin sucht und kauft bonainvest Grundstücke, die ihren Standortanforderungen entsprechen.

Mieterträge (in CHF Mio.)



* Prognose gemäss Mittelfristplanung (voraussichtlicher Leerstand berücksichtigt)

Die Mieterträge wachsen in Abhängigkeit von der Fertigstellung der Projekte. Die kalkulatorische Bruttorendite des Portfolios beträgt ab 2024 bei Vollvermietung ca. 3,75%.



Fall ist) dauert erfahrungsgemäss einige Zeit. Wir haben bei diesem Projekt zudem auf eine Etappierung zu Gunsten der Wohnqualität der Bewohner verzichtet. Wir kalkulieren deshalb bei unseren neuen Projekten eine gewisse Zeitspanne ein, bis wir von einer Vollvermietung ausgehen. Das Ergebnis für 2019 liegt somit in unseren Erwartungen.

Ergebnis beim Stockwerkeigentum

Für das Jahr 2019 haben wir den Verkauf von 28 Eigentumswohnungen budgetiert und 29 Einheiten verkauft. Somit liegt das Ergebnis im Rahmen unserer Erwartungen.

Bauprojekte im Zeit- und Kostenrahmen

Im Geschäftsjahr 2019 haben wir teilweise sehr aufwändige Planungsverfahren durchgeführt und unsere Projekte in Entwicklung (wie En Parcs in Ecublens und die beiden Projekte Strahnhof und Strahmmatte in Münchenbuchsee) weiter gegen innen verdichtet. Als Resultat werden wir von einer höheren Ausnützungsziffer profitieren, obwohl die Entwicklung dadurch etwas mehr Zeit in Anspruch nimmt. Die Projekte im Bau bewegen sich im Rahmen der Zeit- und Kostenvorgaben.

Die Häuser A bis C des Projekts Am Baumgarten in Unterägeri werden termingerecht im Frühjahr 2020 fertiggestellt. Die Wohnungen konnten bereits alle vermietet werden. Einzig bei Haus G kommt es bei diesem Projekt zu einem verzögerten Baustart.

Die Betriebskosten aller fertiggestellten Bauprojekte halten sich im Rahmen der Vorgaben.

Herausforderungen

Die Investitions- und Bautätigkeit in Immobilien ist im Zuge der Niedrigzinsen an den Kapitalmärkten von Seiten der Anleger ungebrochen. Somit besteht in einigen Regionen der Schweiz die Gefahr einer Überproduktion von Miet- und Eigentumswohnungen. Mit der Differenzierung und den Mehrwerten sowie der Ausrichtung auf grosse Zielgruppen, die mit dem bonacasa-Konzept möglich sind, verspricht sich die bonainvest Holding auch in Zukunft, die gute Marktstellung zu halten. Auch im neuen Geschäftsjahr ist schwer absehbar, wie sich das Miet- und Verkaufspreisniveau entwickeln werden.

bonainvest AG prüft pro Jahr rund 300 neue Grundstücke sowie Projekte auf ihre Übereinstimmung mit unserer Strategie. Pro Jahr werden davon rund ein bis zwei neue Grundstücke/Projekte akquiriert und in die Entwicklung überführt. Dieses selektive Vorgehen ist mit ein Grund für die mehrheitlich sehr gute Vermietungssituation unserer Neubauten – teilweise sind die Liegenschaften bereits bei Fertigstellung vollvermietet.

Auch 2019 haben wir erlebt, dass junge Menschen an den Eigenkapitalanforderungen der Banken scheiterten, während älteren Menschen aufgrund des Rückgangs des Einkommens eine Finanzierung aus Gründen der Tragbarkeit nicht immer gewährt wird. Im Bereich Wohneigentum werden wir deshalb auch 2020 Kunden behilflich sein, Lösungen zur Finanzierung zu finden.

Aussichten

Zurzeit entwickelt und baut die bonainvest Holding ein Wohnungsvolumen von über 500 Einheiten. Wir folgen unserer Strategie, den Fokus auf Mietwohnungen und somit auf den Ausbau des eigenen Portfolios an Renditeliegenschaften zu legen. Im Geschäftskundenbereich von bonacasa erwarten wir auch für das Geschäftsjahr 2020 anhaltendes Wachstum.



Portfoliowachstum

Im Geschäftsjahr 2019 ist das Portfolio von Projektsbonainvest um CHF 31.8 Mio. (+ 14,4%) gewachsen. Die Mieteinnahmen konnten im Vergleich zu 2018 um CHF 1.3 Mio. (+ 16,8%) auf den Wert von CHF 9.1 Mio. gesteigert werden. Per 31. Dezember 2019 betrug der Wert des Portfolios CHF 253.6 Mio.

Leerstandreduktion im Portfolio

46 Im Geschäftsjahr 2019 ist es uns gelungen, die Leerstände in unseren Bestandsliegenschaften zu senken. Die Absorption einer grossen Anzahl neu erstellter Wohnungen durch den Markt (wie dies etwa beim Projekt Bellevuepark in Port mit 86 Wohnungen der



B2B-Umsetzungsbeispiel von bonacasa: Das Projekt freigeist

Die immovesta ag, B2B-Partner von bonacasa, hat in Muri AG 40 Mietwohnungen realisiert, die mit individuellen Grundrissen und ihrer barrierefreien Architektur sowie einer hochwertigen Ausstattung überzeugen. Die 1.5- bis 4.5-Zimmer-Wohnungen bieten allen Generationen ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Wohnerlebnis an zentraler Lage.

Die Bewohner profitieren von den in den Wohnungen verfügbaren Services von bonacasa, die den Wohnkomfort und die Sicherheit steigern. bonacasa erfüllt den Bewohnern des Projekts freigeist ihre Wünsche zu bestmöglichen Konditionen in hoher Qualität.

Anhaltendes Wachstum

Smart Living für Geschäftskunden,
exklusiv von bonacasa

Smart Living heisst die neue Wohnkultur, die in einem gesättigten Immobilienmarkt den Unterschied ausmachen kann. Sie vereint das Beste aus Nachhaltigkeit, Digitalisierung und individuellen Services, sie spricht ältere und junge Zielgruppen an und sie ist trotz ihrer Exklusivität kein Kostentreiber für den Investor und den Bewohner. bonacasa und ihre Vorgängerfirmen verfügen über zwei Jahrzehnte Erfahrung in einem der vielversprechendsten Bereiche der Immobilienbranche, denn Wohnungen nach bonacasa-Konzept erfüllen bereits heute, was die grossen Zielgruppen morgen fordern werden.

Anhaltendes Wachstum

Das anhaltend starke Wachstum im Geschäftsfeld «bonacasa für Geschäftskunden» unterstreicht diese Entwicklung. Auch 2019 war bonacasa im Geschäftskundenbereich erfolgreich unterwegs und setzte das Wachstum vergangener Jahre unvermindert fort. Waren 2018 noch 7549 Wohnungen von bonainvest und Geschäftskunden bei bonacasa unter Vertrag, betrug die Zunahme per Ende 2019 satte 11%, womit das Total an Wohnungen unter Vertrag per 31. Dezember 2019 bei 8352 Einheiten liegt.

Modulare Kompetenz

Anstatt selber Kompetenz, Infrastruktur und Ressourcen aufzubauen, setzen unsere Geschäftskunden auf die erprobten, modularen und kostengünstigen Lösungen von bonacasa. Sie können sich wie aus einem Baukasten bedienen und die für ihr Neubauprojekt oder ihren Immobilienbestand passenden Module beziehen. Die vier Module sind optimal aufeinander abgestimmt und können auch als White-Label-Angebot im Markenauftritt des Geschäftskunden erbracht werden.

Modul 1: bonacasa-Baustandard

Der bonacasa-Baustandard bietet erprobte Unterstützung in Hunderten von Planungsfragen. Er stellt die nachhaltige Bauweise sicher und bezieht vorausschauend die Integration der vernetzten Haustechnologie mit ein. Er setzt die Parameter für die durchgängig schwellenfreie Bauweise und den hinder-nisfreien Zugang zum ganzen Haus. Er gibt Empfehlungen für ein gutes Beleuchtungs-konzept, für die optimale Breite von Parkplätzen sowie für einfach zu bedienende Lifte und intuitiv steuerbare Technologien. Er bestimmt die zu verwendenden Materialien und begleitet die Bauherrschaft in der Planungsphase.

Modul 2: bonacasa-Vernetzungsstandard

Modernste Haustechnologie bietet echten Kundennutzen und ist ein Alleinstellungs-merkmal unserer Wohnungen. Dazu zählt auch die von unserem Partner ABB entwickelte Haustechnologielösung free@home mit individuell konfigurierbaren Funktionen. Sie reichen von der Türautomation bis zu Lichtsteuerung und Videogegensprechanlage. Zur vernetzten Haustechnologie gehören auch der Schlüsseltresor für eine 24/7-Intervention bei einem medizinischen Notfall sowie die intelligente Paketannahmeanlage, die Pakete entgegennimmt, wenn niemand zuhause ist. Ein Geschäftskunde kann individuell entscheiden, ob und in welchem Umfang er Haustechnologie in seine Projekte integrieren möchte.

Modul 3: bonacasa-Sicherheitsstandard

Der 24/7-Notrufservice von bonacasa gibt jüngeren und älteren Bewohnern das gute Gefühl, immer sicher umsorgt zu sein. Betätigt wird er generationengerecht, über eine Taste auf einem Armband, via Festnetz, über die Haustechnologie-Zentrale in der Wohnung oder mit dem Smartphone. In jedem Fall wird eine Sprechverbindung zur bonacasa-Not-rufzentrale hergestellt. Im medizinischen Interventionsfall alarmiert die Notrufzentrale die Blaulichtorganisation vor Ort, die dank dem im Schlüsseltresor hinterlegten Schlüssel oder einer anderen situativ passenden Schlüsselhalterlösung rasch die zeitkritische Nothilfe einleiten kann.

Modul 4: Living Services von bonacasa

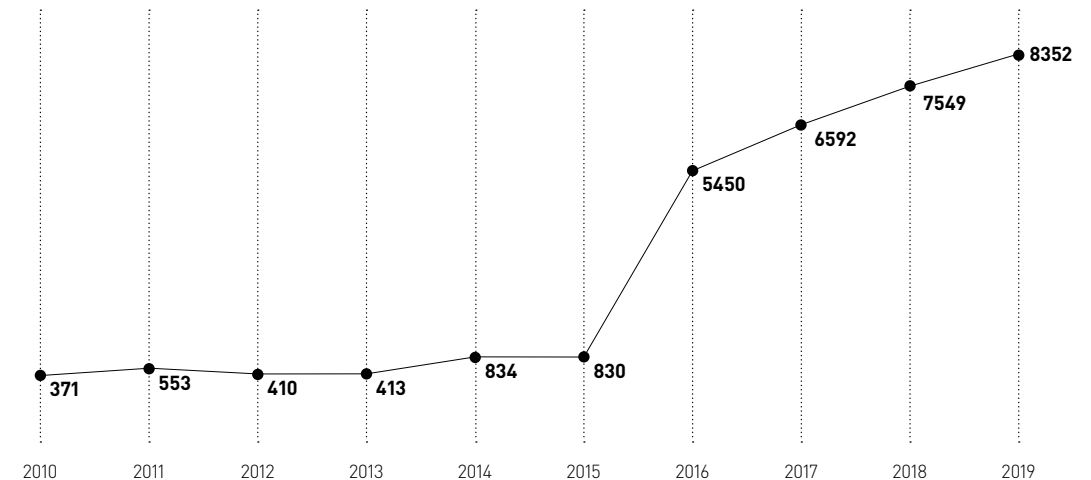
Mehr Komfort für jede Altersgruppe zu fairen Preisen ermöglichen die Living Services von bonacasa, die auch in Liegenschaften von Geschäftskunden erbracht werden. Neben standardisierten Living Services wie Wohnungsreinigung, Wäscheservice, Bügelservice und Ferienservice organisiert die Concierge von bonacasa auch individuelle Services wie Mobilitätsdienstleistungen, Einkaufsbegleitung, Mahlzeitendienst oder Babysitting. Alle Services können telefonisch oder per App über die Service-Management-Plattform von bonacasa bestellt und kostenoptimiert abgewickelt werden.

Wachstum bei Living Services und Geschäftskunden

Der Umsatz, welchen bonacasa mit Living Services erzielt, ist zum sechsten Mal in Folge gewachsen. Der anhaltende Erfolg von bonacasa verdeutlicht zum einen die zunehmende Beliebtheit von Smart Living in der Schweiz, zum anderen das Wohlwollen der Investoren gegenüber dem flexiblen und kostengünstigen Konzept von bonacasa. Die Anzahl Wohneinheiten unter Vertrag ist auf knapp 8400 angewachsen (Vorjahr 7500 Einheiten). Am Ende des Berichtsjahres beschäftigte bonacasa rund 80 Concierges und Reinigungskräfte in Voll- oder Teilzeit.

Anzahl Wohnungen mit bonacasa Smart Living

Summe aller Wohnungen von bonainvest und von Geschäftskunden mit bonacasa-Vertrag.



B2B-Kunden setzen auf uns

Dr. Alain Benz, Leiter Unternehmensentwicklung und Marketing sowie Kommunikation von bonainvest Holding, über den Wandel in der Immobilienbranche und weshalb das B2B-Angebot von bonacasa gefragt ist.

Wann genau startete das B2B-Modell?

Alain Benz: Wohnen mit Services und Sicherheit hat Ivo Bracher schon vor über zwei Jahrzehnten initiiert. Als Hans Fischer, Geschäftsführer von bonacasa, vor sieben Jahren im Unternehmen startete, lag der Fokus noch sehr stark auf den Immobilien von bonainvest und den Senioren. Mit einem verstärkt intergenerationellen Ansatz sorgte Fischer zunächst dafür, dass sich sowohl jüngere als auch ältere Semester vom Wohnen

mit unseren Services angesprochen fühlen. Als wir sahen, wie gut das funktionierte, aber auch erkannten, was für einen Aufwand es bedeutete, die Infrastruktur im IT-Bereich zur Bewältigung der Administration bereitzustellen und die Living Services von hoher Qualität für Junge und Ältere zu erbringen, lag es auf der Hand, unser Konzept auch anderen Immobilienunternehmen als B2B-Angebot zugänglich zu machen.

Wer war der erste B2B-Kunde?

Alain Benz: Der erste grosse Kunde war die Lausanner Investissements Foncières SA mit dem renommierten Immobilienfonds «La Foncière». Die Verantwortlichen erkannten früh und mit Weitsicht, dass sich das Wohnen



Dr. Alain Benz

Leiter Unternehmensentwicklung und Marketing sowie Kommunikation von bonainvest Holding

mit Services zukünftig in der Breite durchsetzen würde und individuelle Wohnbedürfnisse dank bonacasa zu fairen Preisen abgedeckt werden können. Zuerst bedienten wir Bestandswohnungen von La Foncière, mittlerweile wurden zusätzlich auch neue Siedlungen gemäss den Standards von bonacasa gebaut.

Warum setzen Geschäftskunden auf die B2B-Lösungen von bonacasa?

Alain Benz: Wohnen mit Services und Sicherheit wird in Zukunft nicht mehr wegzudenken sein, es setzt sich immer mehr durch. In gesättigten Märkten gewinnen Differenzierung und bessere Kundenorientierung an Bedeutung. Hier vollzieht sich ein Paradigmenwechsel. Mit dem Angebot von bonacasa ist für den

Eigentümer sowohl für den Neubau als auch für die Bestandswohnungen eine Lösung zu moderaten Kosten verfügbar, die mehr Kundennutzen sowie Vorteile bei der Positionierung der Immobilien am Markt ermöglicht. Auch steigen die Anforderungen an Gebäude und Wohnungen immer stärker, sei es im Bereich der Digitalisierung respektive Vernetzung, der Serviceleistungen und der Ökologie – alles Kernkompetenzen von bonacasa.

Bestands- und auch Neubauten – ist Ihr Angebot deshalb modular aufgebaut?

Alain Benz: Genau. Wenn bonainvest baut, sind das ausschliesslich Neubauten, und wir setzen alle vier bonacasa-Standards um: Bau-, Vernetzungs-, Sicherheits- und Dienstleistungsstandard. B2B-Kunden von bonacasa können die Standards je nach Standort und nach Kundensegment ihrer Bestandswohnungen oder Neubauprojekte wählen. Sie haben die Wahl, ob zum Beispiel Services mit Sicherheitsdienstleistungen gemeinsam angeboten werden sollen oder letzteres optional, mit Integration von Smart-Home-Technologien oder ohne. Kommt dazu, dass unsere Partner individuell entscheiden, ob sie eine App mit einem eigenen Markenauftritt möchten oder unter Nennung von bonacasa als verantwortlichem Partner. Die Auswahl an Service- und Vermarktungsmöglichkeiten ist sehr vielfältig und wird von uns auf die Bedürfnisse jedes Geschäftskunden abgestimmt.

Wie viele Wohnungen sind zurzeit bei bonacasa unter Vertrag?

Alain Benz: Per Ende 2019 waren es 1000 Wohnungen von bonainvest und rund 7500 Wohnungen unserer B2B-Kunden. Bereits in der ersten Januarhälfte 2020 haben wir knapp 1000 neue Wohnungen hinzugewonnen. Das



Mit der Concierge von bonacasa den Alltag vereinfachen

Die Concierge organisiert die Living Services wie Wohnungsreinigung sowie Ausflüge und Anlässe – von der Wanderung in der nahe gelegenen Erholungszone bis zum Spielnachmittag im Gemeinschaftsraum der Siedlung. Sie ist die hilfsbereite und persönliche Ansprechpartnerin für die Bewohner im Haus.

sind natürlich nicht alles Neubauten, denn das modulare B2B-Angebot von bonacasa lässt sich auch problemlos in den Bestand integrieren. Aktuell sind wir mit unterschiedlichen B2B-Kunden für weitere Wohnungen im Gespräch. Wir wissen aber auch, dass wir nicht Zehntausende neue Wohnungen in einem Jahr in Betrieb nehmen können, sondern setzen auf qualifiziertes Wachstum, um unser Servicequalitätsversprechen halten zu können.

Servicequalität wird durch die Mitarbeitenden erbracht. Wo finden Sie denn diese?

Alain Benz: Im Servicebereich beschäftigen wir eigene Concierges und eigene Raumpflegerinnen. Wir rekrutieren sie, bilden sie aus und begleiten sie, bis sie unseren Qualitätsansprüchen genügen. Zurzeit sind es im Reinigungsbereich rund 80 Arbeitsverträge, und es werden wöchentlich mehr. Endkunden haben sehr hohe Erwartungen. Sie akzeptieren zum Beispiel höchst ungern wechselndes Personal, denn immerhin bewegen sich die Reinigungsfachkräfte in ihrer privatesten Umgebung – in der Wohnung. Im Gegensatz zur industriellen Reinigung sind auch viel häufiger persönliche Präferenzen zu beachten. Um gute Reinigungskräfte zu finden, diese weiterzubilden und um Fluktuationen zu vermeiden, bezahlen wir unserem Personal auch mehr als die branchenüblichen Ansätze.

Das alles tönt nach einem grossen Personalaufwand.

Alain Benz: Auch hier gilt, dass verschiedene Modelle umgesetzt werden. Manche B2B-Partner wünschen den regelmässigen Besuch einer Concierge vor Ort, andere bevorzugen ein Modell, bei dem diese vom Endkunden per Telefon mobilisiert wird. So

oder so können alle Bewohner die virtuelle Concierge-Organisation von bonacasa beanspruchen, die digital während 24 Stunden an sieben Tagen erreichbar ist.

Wie wird bonacasa das Angebot im B2B-Bereich weiterentwickeln?

Alain Benz: Die Projektentwicklung wird immer komplexer. Schneller technologischer Fortschritt, demografische Veränderungen, zunehmende Individualisierung, klimatische Veränderungen und viele weitere Faktoren stellen Projektentwickler vor grosse Herausforderungen. Auch die Politik, beziehungsweise die Gesetzeslage wird sich ändern: Wir gehen davon aus, dass Bund und Kantone im Rahmen der Klimadiskussionen und unter Einfluss der aktuellen politischen Verhältnisse Gesetze erlassen werden, welche die Eigentümer punkto Dekarbonisierung zum Handeln zwingen, soweit nicht schon die Nutzer der Immobilie bei einem weiter zunehmenden Ökologiebewusstsein eine Verhaltensänderung einfordern. Wir arbeiten an verschiedenen Themenfeldern und entwickeln zusammen mit unseren Partnern Lösungen, die wir in die Standards von bonacasa integrieren und so auch B2B-Kunden zugänglich machen werden.

Gemeinsam erfolgreich

Smart Living Loft begeistert Partner und Besucher

Mit dem Smart Living Loft ist die führende Plattform der Schweiz für die neue Wohnkultur entstanden. In Zusammenarbeit mit aktuell 19 Partnern aus Architektur, Bauwirtschaft, Haustechnologie, Digitalisierung und Wissenschaft wird auf 180 Quadratmetern sichtbar, wie vernetztes Wohnen den Alltag bereichert, erleichtert und sicherer macht.

Mit dem Smart Living Loft verfolgen die bonainvest Holding und ihr Tochterunternehmen bonacasa AG sowie die beteiligten Partner zwei Ziele:

1. Gemeinsame Weiterentwicklung integraler Lösungen

Ganzheitliche Lösungen, die sich am Ökosystem Wohnen in seiner Gesamtsicht ausrichten, bedürfen der integralen Zusammenarbeit

aller beteiligten Partner in den Bereichen Architektur, Haustechnologie und Service. Im Smart Living Loft wird Produktzentrierung durch eine lösungsorientierte Sichtweise abgelöst – «Solution Business vor Produktverkauf» lautet das Motto der Stunde.

2. Gemeinsamer Auftritt für die Akquise

Für die beteiligten Partner ist das Smart Living Loft auch Akquiseplattform. Indem einzelne Unternehmen ihre Produkte einbringen, entsteht in der Kombination eine neue Wohnkultur aus nachhaltiger Architektur, Sicherheit und Komfort. Besucher aus der Immobilienbranche wie Investoren, Bauträger und Architekten, aber auch die öffentliche Hand können Smart Living erleben und erhalten Einblicke und Inspirationen für ihre eigenen Vorhaben – somit bietet das Loft für alle Partner auch Umsatzpotenzial.

Erfolgreich seit Eröffnung

Im ersten Betriebsjahr zählte das Smart Living Loft über 450 qualifizierte Besucher. Es wurden über 250 Meetings, 20 Kochevents und 15 Workshops mit namhaften Entscheidungsträgern aus der Schweizer Immobilienbranche durchgeführt.

«Bau- und Dienstleistungskompetenz treffen auf Technologiekompetenz. bonacasa und ABB ermöglichen in einer Symbiose den optimalen Nutzen für Bewohner jeder Altersgruppe, egal ob es sich um Bedürfnisse bezüglich Lifestyle, Energieeffizienz, Wohnen im Alter oder um eine Kombination der genannten Anwendungsbereiche handelt.»

Bernhard Caviezel, Product Marketing Director ABB



Partner des Smart Living Lofts sind:

4B, ABB, Andy Zaugg, bfb, BKW, Curaviva, Dyson, Gilgen, Glutz, GROHE, Hochschule Luzern, Joulia, Pfister Professional, Philips, Sanitas Troesch, s: stebler, talsee, V-Zug, Zaugg & Zaugg

→ smartlivingloft.ch



«Wenn wir sinnvolle, flexible und Nutzen bringende Haustechnologie mit intelligenten Zutrittssystemen kombinieren, dient dies allen Generationen bei der Gestaltung ihrer individuellen Wohnsituation.»

Markus Egger, Leiter Individualsysteme Glutz

«Das neue Smart-Living-Bad von talsee und bonacasa vereint Design und Ergonomie zu vertretbaren Kosten. bonacasa hat einen Designvorschlag vorgelegt und wir von talsee konnten das Konzept kostenoptimiert in die Serienreife überführen. Das Ergebnis begeistert Jung und Alt gleichermaßen.»

Bruno Scherer, Geschäftsführer talsee

«Digitalisierung, Energieeffizienz und Smart Living sind die grossen Innovationstreiber der Stunde. 4B soll und wird hier ganz vorne mitspielen.»

Jean-Marc Devaud, Geschäftsführer 4B

Unsere Praxis für die Theorie



Die bonainvest Holding und ihr Tochterunternehmen bonacasa AG investieren mit einem Transfer ihres Praxiswissens in unterschiedliche Forschungsinitiativen. Neben unserem Input für Bachelor- und Masterarbeiten sowie Dissertationen ist vor allem bonacasa dank ihrer Innovationskraft und der Möglichkeit, Ergebnisse in einem lebensnahen Umfeld einzusetzen und zu testen, ein gefragter Partner für akademische und industrielle Forschungskonsortien.

Ein aktuelles Projekt, an dem sich bonacasa beteiligt, ist «CARU cares». Dieses wird von der Europäischen Union im Rahmen des «Active and Assisted Living Programme» (AAL) finanziert. Es ist am 26. August 2019 unter Beteiligung von sieben Partnern gestartet. Ziel des Projekts ist es, die Kommunikations- und Notruflösung für ältere Menschen des Schweizer Unternehmens CARU für den B2C-Markt zu optimieren.

→ aal-europe.eu/projects/caru

CARU verbindet Generationen und steigert die Lebensqualität

CARU vom gleichnamigen Zürcher Start-up ist der digitale Mitbewohner für ältere Menschen. Er vereinfacht die Kommunikation mit der Familie und ermöglicht, ähnlich wie der Instant-Messaging-Dienst WhatsApp, Sprachnachrichten mit einer Smartphone-App auszutauschen. Zusätzlich kann jederzeit über einen einfachen Sprachbefehl eine Telefonverbindung zu Familie, Betreuern oder einer Notrufzentrale aufgebaut werden. Ausserdem registriert CARU über Sensoren starke Abweichungen vom üblichen Verhalten und informiert Vertrauenspersonen oder die Notrufzentrale.

Die Mitbegründerin, Dr. Susanne Dröscher, würde CARU einem Fünfjährigen wie folgt erklären: «CARU ermöglicht, dass dich deine Oma jederzeit anrufen kann – obwohl sie ein normales Telefon vielleicht nicht bedienen kann, weil sie nicht mehr so gut sieht. Oder du kannst ihr per Sprachnachricht mitteilen, was du am Morgen im Kindergarten erlebt hast. Sie kann es dann am Abend abhören, und wahrscheinlich wird sie sich so darüber freuen, dass sie gleich eine Gutenachtgeschichte erzählt und sie dir zuschickt. Ausserdem weisst du immer, ob es deiner Oma gut geht, wann sie aufgestanden ist und ob sie einen ungestörten Schlaf hatte.»

Das inzwischen 25-köpfige CARU-Team war ein Top 100 Swiss Start-up 2018, gewann den Design Preis Schweiz 2019/2020 und zählte zu den 30 Start-ups, welche die Schweiz an der «Consumer Electronics Show» (CES) in Las Vegas 2020 vertreten haben.

→ caruhome.com

Wie startete CARU?

Susanne Dröscher: Thomas Helbling und ich sind die Gründer von CARU. Wir kennen uns von früher, als wir beide beim selben ETH-Spin-off gearbeitet haben. Da leitete Thomas die Technologieentwicklung und ich das Business Development. Wir haben schnell gemerkt, dass wir gut zusammenarbeiten, aber auch, dass uns die Sinnhaftigkeit eines Produkts extrem wichtig ist – und die hat uns dort gefehlt. So kam es, dass wir uns Anfang 2016 zusammensetzten und überlegten, was wir gemeinsam auf die Beine stellen könnten. Wenig später hatten wir bereits einen Prototyp von CARU und führten viele Gespräche im Markt, unter anderem mit bonacasa, die schon damals federführend war, was Wohnen und Leben im Alter angeht. Ausserdem waren wir schon früh in engem Kontakt mit Rolf Kistler vom iHomeLab der Hochschule Luzern, der dann auch den Vorschlag gemacht hat, ein gemeinsames Projekt im Rahmen des europäischen Forschungsprogramms Active and Assisted Living aufzuziehen.

Wie sieht die Zusammenarbeit mit bonacasa aus?

Susanne Dröscher: Zu Beginn haben wir mit bonacasa herauszufinden versucht, was die Bedürfnisse von älteren Menschen sind und wie wir darauf mit unserer Lösung eingehen können. Wir haben kontinuierlich von bonacasa als Sparringpartner profitiert. Sie gab uns immer wieder Feedback und begleitete uns eigentlich während des ganzen Produktentwicklungszyklus.

die Wäschelieferung frühzeitig angekündigt werden. Dadurch würde bei vielen Älteren ein unnötiger Stressfaktor entfallen. Ich kenne das noch von meinen Grosseltern her, als jeden Abend grosse Verunsicherung herrschte, ob die Zeit noch reichen würde um zu essen, bevor die Spitex kommt. In Zukunft wird CARU so noch vermehrt zur Steigerung von Sicherheit, Wohlbefinden und Lebensqualität beitragen.

Sind mit bonacasa Feldversuche geplant?

Susanne Dröscher: Ja, im Rahmen des EU-Projekts. Mitte dieses Jahres wird es einen grösseren Feldversuch geben mit 30 Geräten im Einsatz. Dazu haben wir letztes Jahr noch einen Workshop mit bonacasa durchgeführt, bei dem es darum ging, nochmals die Bedürfnisse beim Personal und der Notrufzentrale von bonacasa abzuklären. Die Idee des EU-Projekts ist es ja, CARU um zusätzliche Funktionalitäten zu erweitern. Deshalb sind auch das iHomeLab und weitere Partner in Österreich und Belgien mit dabei.

Weiss man schon, welches die zusätzlichen Funktionen sein werden?

Susanne Dröscher: Geplant ist als erste Funktion, dass es für Betreuungspersonen die Möglichkeit geben wird, über CARU Sprachnachrichten zu hinterlegen, um beispielsweise die Uhrzeit des Besuchs anzukündigen. Im nächsten Schritt soll sogar automatisch erkannt und mitgeteilt werden, wenn sich die Betreuung in der näheren Umgebung befindet. So könnten beispielsweise die Spitex, die Wohnungsreinigung oder



CARU-Gründer

Dr. Thomas Helbling und Dr. Susanne Dröscher



Digitale Assistenten für das moderne Wohnerlebnis

In den Smart Homes, die bonainvest baut, sind bereits heute digitale Assistenten für mehr Wohnkomfort und Sicherheit integriert oder optional verfügbar.

Dazu gehören beispielsweise die Türkommunikation mit Videobild auf den Bildschirm bzw. auf das Handy, die vernetzte Steuerbarkeit von Licht, Rollläden, Steckdosen und Heizung per App sowie integrierte Sicherheitsassistenten. Dazu zählen der integrierte Rauchmelder ebenso wie die Möglichkeit, mit der Wohnung ein Notrufgerät zu koppeln, das bei einem Notfall Alarm auslöst und bei Inaktivität über längere Zeit automatisch alarmiert.

Das Thema Sprachsteuerung beobachten wir mit grossem Interesse: Sei dies zur Alarmierung oder zur komfortablen Bedienung der Wohnung.

Mission, Strategie und Unternehmensziele

Die bonainvest Holding verfolgt eine klar definierte und lukrative Strategie, die im Kontext von Megatrends (Individualisierung, Konnektivität, Silver Society, Neo-Ökologie) einen kontinuierlichen Aufwind erfährt und einen am Markt relevanten Mehrwert liefert. Mit seinem Fokus auf Wohnimmobilien in Kombination mit Konzept- und Servicekompetenz für Smart Living weist das Geschäftsmodell eine erkennbare Differenzierung zu anderen Immobiliengesellschaften auf.

Mission

Wir realisierten Wohnungen und stellen Living Services zur Verfügung, die Mietern und Eigentümern über alle Generationen hinweg Lebensqualität bieten, und wir erwirtschaften für unsere Aktionäre eine nachhaltige Rendite.

Unternehmensstrategie

Die bonainvest Holding und ihre Tochterunternehmen sind heute Schweizer Marktführer im Bereich des Wohnens mit nachhaltiger Architektur, vernetzter Haustechnik und individuellen Wohnservices. An 29 Standorten in der Schweiz hat bonainvest über 1000 Wohnungen errichtet und über 500 weitere Einheiten befinden sich in Entwicklung und Bau,

die ihren Bewohnern dank bonacasa einzigartige Mehrwerte bieten. Durch Partnerschaften mit führenden Unternehmen aus Haustechnologie und Digitalisierung investieren wir in die Entwicklung von neuen Smart-Living-Lösungen, um unser Alleinstellungsmerkmal auch in Zukunft zu sichern.

Unternehmensziele

Ziel von bonainvest ist der Portfolioaufbau von Renditeliegenschaften durch Realisierung von Neubauten, wobei mindestens 60% des Wohnraums zur Bewirtschaftung im eigenen Portfolio verbleiben sollen. Ziel von bonacasa ist es, die marktführende Stellung für das vernetzte Wohnen in den von bonainvest realisierten Liegenschaften und den

Wohnungsbeständen ihrer Geschäftskunden weiter auszubauen und mit Smart-Living-Lösungen im Immobilienmarkt Massstäbe zu setzen.

Investitionsstrategie

Primär wächst die bonainvest Holding mit eigenen Immobilienprojekten im Espace Mittelland und in den wirtschaftlich starken Kantonen Zürich, Aargau, Basel-Stadt, Basel-Landschaft, Waadt sowie in der Innerschweiz, ohne dabei weitere wirtschaftlich interessante Gebiete zu vernachlässigen. Unser Portfolio ist geografisch diversifiziert, indem kein wirtschaftlicher Ballungsraum mehr als 40% des Gesamtvolumens trägt. Wir investieren äusserst verantwortungsbewusst nach unseren strengen Kriterien ausschliesslich in Projekte, die zu unserer Strategie und in unser Portfolio passen.

Finanzierung

bonainvest Holding finanziert sich durch die Aktionäre und aus selbst erarbeiteten Mitteln. Für Portfolioliegenschaften nutzt sie die hohe Eigenkapitalquote, die bei mindestens 40% liegt. Für Stockwerküberbauungen unterliegt bonainvest einer Eigenkapitalquote von 25%. bonainvest bietet für Kapitalgeber eine vorteilhafte Investitionsmöglichkeit in Renditeliegenschaften nach bonacasa-Konzept mit einer Bruttozielrendite von 3,75%.

Leitbild

Die bonainvest Holding und ihre Tochtergesellschaften sind für ihre Stakeholder verlässliche Geschäftspartner, welche die gesellschaftlichen Interessen ebenso berücksichtigen wie die Bedürfnisse von Kunden und Aktionären. Die bonainvest-Gruppe agiert nachhaltig, verlässlich und fair mit einem Fokus auf langfristige Beziehungen und mit hohem Qualitätsbewusstsein. Die eigenen Mitarbeiter werden als Innovations-, Kompetenz- sowie Erfolgsträger geschätzt und in ihrem beruflichen Wirken gefördert. Dabei wird eine offene und von Respekt getragene Unternehmenskultur unterstützt, welche die Mitarbeitenden langfristig motiviert. Alle Beteiligten anerkennen den Wert von Innovationen, die im Sinne einer fortwährenden Produkt- und Unternehmensentwicklung aktiv angestossen werden.

Die bonainvest Holding und ihre Tochtergesellschaften verpflichten sich, systematisch über den Geschäftsalltag hinauszudenken, um zukünftige Risiken und Erfolgspotenziale zu erkennen. Die bonainvest Holding kommuniziert intern und extern proaktiv und befolgt die Rechnungslegungsvorschriften gemäss Swiss GAAP FER, so dass sie im Hinblick auf die Rechnungslegung weitgehend wie ein börsennotiertes Unternehmen agiert.



Geschäftsleitung vor dem Modell Langmoos

Auch in diesem Jahr hat die Geschäftsleitung der bonainvest Holding für ihr Gruppenbild das Smart Living Loft in Oensingen gewählt, dieses Mal hinter dem Modell des Projekts Langmoos.

Mit dem Neubauprojekt Langmoos wird bonainvest – nach der Fertigstellung des Projekts Wolfgrabenstrasse – bereits zum zweiten Mal eine Überbauung in Kooperation mit der Gemeinde Langnau am Albis realisieren. In den Projekten Wolfgrabenstrasse und neu auch Langmoos zeigen sich in eindrücklicher Weise die Erfolge, die aus der intensiven Beratungstätigkeit der bonainvest-Gruppe für die öffentliche Hand hervorgehen können.

Von links nach rechts:

Jacques Garnier, Adrian Sidler, Ivo Bracher, Hans Fischer, Dr. Alain Benz

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Verwaltungsrat

Ivo Bracher, 1957, Schweizer

Präsident des Verwaltungsrats, lic. iur. Rechtsanwalt und Notar. Wirtschaftsanwalt, spezialisiert auf Konzepte und deren Umsetzung, mit einem Schwergewicht im Alters- und Immobilienbereich (seit 1983). Initiant und Mitbegründer der Espace Real Estate AG, Initiant und Mitbegründer der bonainvest Holding AG. Seit 2009 Präsident des Verwaltungsrats und bis 2020 gewählt.

Dr. Thomas Kirchhofer, 1964, Schweizer

Stv. Verwaltungsratspräsident. Dr. oec. HSG. Unternehmer und Berater in den Bereichen Wellness, Rehabilitationsmedizin, Hotellerie und Wohnen im Alter. Als Immobilieninvestor tätig. Verwaltungsrats- und Geschäftsführungsmandate. Branchenerfahrung im Bereich Wellness, Hotellerie, Gesundheitswesen, öffentliche Hand, Gemeinden, Verbände, Alters- und Sozialinstitutionen. Seit 2009 Vizepräsident des Verwaltungsrats und bis 2020 gewählt.

Dr. Michael Dober, 1956, Schweizer

Dr. iur. Führungserfahrung in verschiedenen Bereichen (Personal, Management Services,

Finanzen, Immobilien, Projekte) und Branchen (Krankenversicherung, Vitamine, Detailhandel). Von 2004 bis 2015 Vorsitzender der Geschäftsleitung CPV/CAP Pensionskasse Coop, Stiftungsrat Stiftung Rheinleben, Basel. Seit 2012 Mitglied des Verwaltungsrats und bis 2020 gewählt.

Dr. Markus Meyer, 1965, Schweizer

Dr. iur. Rechtsanwalt mit Beratungsschwerpunkten Verwaltungs-, Bau-, Planungs- und Wirtschaftsrecht. Verwaltungsrat/Verwaltungsratspräsident diverser kleiner und mittlerer Unternehmungen. Beratungsmandate für die öffentliche Hand sowie für Alters- und Sozialinstitutionen. Seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats und bis 2020 gewählt.

Isidor Stirnimann, 1945, Schweizer

Techniker TS Aarau, seit 1998 selbstständig, Inhaber STI Immobilien und Baudienstleistungen, Kilchberg/ZH. Haupttätigkeit: Verkauf schwieriger und komplexer Immobilien. Verkauf von Firmen, Immobilien-AGs und Bauunternehmungen. Alt Kantonsrat ZH, alt Gemeinderatspräsident, Mitglied von Raumplanungskommissionen. Gründer tiv-partner-Netzwerk 2000. Seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats und bis 2020 gewählt.

Martin Vollenweider, 1957, Schweizer

Eidg. dipl. Kaufmann im Detailhandel. 30-jährige Verkaufserfahrung im Textildetailhandel, unter anderem als Verkaufsleiter der Firma Schild AG bis 2003. Anschliessend Mitinhaber dieses Unternehmens bis 2008. Verwaltungsratsmandate bei der Andlauerhof AG (seit 2008) und der wasserstadtsolothurn AG (seit 2009). Seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats und bis 2020 gewählt.

Geschäftsleitung

Ivo Bracher, 1957, Schweizer

Seit 2008 Vorsitzender der Geschäftsleitung, lic. iur. Rechtsanwalt und Notar

Seit über 30 Jahren Geschäftsführer der Bracher und Partner AG, Initiant und Mitbegründer der Espace Real Estate Holding AG, Initiant der bonainvest Holding und Vorstand diverser Genossenschaften.

Jacques Garnier, 1960, Schweizer

Seit 2002 Leiter Finanzen und Verkauf, stv. Geschäftsführer, dipl. Kaufmann HKG

Langjährige Erfahrung in der Bau- und Baunebenbranche, u. a. 20 Jahre als stellvertretender Leiter Finanz- und Rechnungswesen und Leiter Treasuring bei der Sanitas Troesch Gruppe (Hauptsitz).

Dr. Alain Benz, 1980, Schweizer

Seit 2013 Leiter Unternehmensentwicklung und Marketing, Dr. oec. HSG

Promotion an der Universität St. Gallen zum Thema «Geschäftsmodelle für das Service-Wohnen». Seit 2013 im Unternehmen, seit 2016 Mitglied der Geschäftsleitung. Seit 2017 auch Leiter Marketing und Kommunikation.

Hans Fischer, 1966, Schweizer

Seit 2013 Geschäftsführer bonacasa AG, MBA

Früher Wirtschaftsredaktor Berner Zeitung BZ, Mitbegründer und Geschäftsführer von borsalino.ch, Mitglied der Geschäftsleitung Ringier Wirtschaftsmedien, Head of Marketing Rolotec AG sowie selbstständiger Strategie-, Marketing- und Social-Media-Berater.

Adrian Sidler, 1960, Schweizer

Seit 2008 Leiter Immobilien und Portfolio, eidg. dipl. Betriebsökonom HWV, Executive MBA, MAS REM

Vorher Direktionssekretariat Grossbank. Über 20-jährige Tätigkeit in verschiedenen Führungsfunktionen in der Bau- und Baunebenbranche.

Bilanz

(Konzernrechnung nach Swiss GAAP FER)

	31.12.2019	31.12.2018
	CHF	CHF
Flüssige Mittel	18 784 610	17 446 924
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 052 153	1 757 640
Übrige kurzfristige Forderungen	485 286	619 826
Liegenschaften im Bau, Aufträge in Arbeit	75 877 045	71 388 650
Liegenschaften zum Verkauf	55 174 630	69 548 400
Aktive Rechnungsabgrenzungen	425 080	401 979
Total Umlaufvermögen	152 798 803	161 163 418
Darlehen	6 601 496	8 942 991
Übrige Finanzanlagen	17 452	17 452
Aktive latente Ertragssteuern	1 639 762	1 849 137
Total Finanzanlagen	8 258 710	10 809 580
Beteiligungen	2	2
Unbebaute Grundstücke	526 137	2 539 695
Renditeliegenschaften	253 591 111	221 754 111
Übrige Sachanlagen	611 083	840 778
Total Sachanlagen	254 728 332	225 134 584
Immaterielle Anlagen	345 431	396 209
Total Anlagevermögen	263 332 474	236 340 375
Total Aktiven	416 131 277	397 503 794
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	26 750 000	33 562 939
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3 561 358	5 003 472
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	928 081	637 801
Passive Rechnungsabgrenzungen	3 784 230	2 018 379
Kurzfristiges Fremdkapital	35 023 669	41 222 592
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	122 583 173	103 966 001
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1 018 734	1 545 817
Langfristige Rückstellungen	10 538 394	8 596 110
Langfristiges Fremdkapital	134 140 301	114 107 928
Total Fremdkapital	169 163 969	155 330 520
Aktienkapital	30 765 250	30 765 250
Kapitalreserven	187 440 976	191 587 507
Eigene Aktien	-2 240 881	-4 275 217
Gewinnreserven	31 001 962	24 095 734
Total Eigenkapital	246 967 308	242 173 274
Total Passiven	416 131 277	397 503 794

Erfolgsrechnung

(Konzernrechnung nach Swiss GAAP FER)

	1.1.–31.12.2019	1.1.–31.12.2018
	CHF	CHF
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	3 068 405	2 939 607
Erträge aus Vermietung von Liegenschaften	9 082 910	7 774 270
Erträge aus Immobilienhandel	17 510 000	22 121 055
Bestandsänderung an fertigen und unfertigen Bauten sowie an unverrechneten Lieferungen und Leistungen	-13 156 825	-18 411 961
Erstbewertung nach Fertigstellung	2 695 486	0
Neubewertung Renditeliegenschaften	4 360 442	4 082 000
Andere betriebliche Erträge	13 440	13 357
Total Betriebsertrag	23 573 859	18 518 328
Fremdarbeiten	-745 391	-716 105
Personalaufwand	-6 726 368	-6 279 602
Verwaltungsaufwand	-1 729 286	-1 784 230
Liegenschaftsaufwand	-1 752 778	-1 631 317
Abschreibungen auf Sachanlagen	-420 995	-483 300
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	-192 231	-213 030
Andere betriebliche Aufwendungen	-327 826	-479 356
Total Betriebsaufwand	-11 894 876	-11 586 940
Betriebliches Ergebnis	11 678 983	6 931 388
Finanzertrag	50 640	64 719
Finanzaufwand	-2 083 567	-1 883 388
Finanzergebnis	-2 032 927	-1 818 668
Ordentliches Ergebnis	9 646 057	5 112 719
Ergebnis von assoziierten Gesellschaften		
Ausserordentlicher Ertrag	0	2 967
Ausserordentlicher Aufwand	0	-272 727
Ausserordentliches Ergebnis	0	-269 760
Ergebnis vor Steuern	9 646 057	4 842 959
Steuern	-2 739 828	-705 772
Jahresergebnis	6 906 228	4 137 187

Die ausführliche Rechnungslegung nach Swiss GAAP FER und OR sowie die Corporate Governance sind im separat erhältlichen Finanzbericht 2019 ausgewiesen.

Impressum

Herausgeber

bonainvest Holding AG
Weissensteinstrasse 15 | CH-4503 Solothurn

Inhalt und Gestaltung

bonainvest Holding AG, Solothurn

Visualisierungen

maaaars architektur visualisierungen, Zürich
Raumdimension, Solothurn
TOTAL REAL, Zürich
YOS, Zürich

Fotos

Eichenberger Pictures, Weiningen
Michael Sieber, Zürich
Reinhard Zimmermann, Baar
Roland Trachsel Fotografie, Steffisburg
VisualPro, Michael Garnier, Messen
X. Photo, Tim X. Fischer, Solothurn

Druck

Baumberger Print AG, Oberbuchsiten

Der vorliegende Geschäftsbericht 2019 der bonainvest Holding AG erscheint auf Deutsch und Französisch, massgebend und verbindlich ist die deutsche Version. Das PDF des Geschäftsberichts ist unter bonainvest.ch abrufbar. Eine gedruckte Ausgabe kann per E-Mail an info@bonainvest.ch bestellt werden.

Die ausführliche Rechnungslegung nach Swiss GAAP FER und OR ist im separat erhältlichen Finanzbericht 2019 ausgewiesen.

Hinweis zu möglichen zukunftsgerichteten Aussagen: Der vorliegende Geschäftsbericht 2019 der bonainvest Holding AG enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen. Diese können an Ausdrücken wie «sollen», «geplant», «annehmen», «erwarten», «rechnen mit», «beabsichtigen», «anstreben», «zukünftig» oder ähnlichen sowie der Diskussion von Strategien, Zielen, Plänen oder Absichten usw. erkennbar sein. Sie unterliegen bekannten oder unbekannten Risiken und Unsicherheiten, die zur Folge haben können, dass die tatsächlichen Ergebnisse und Ereignisse wesentlich von den Erwartungen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen enthalten oder impliziert sind.

Hinweis zu Schreibweisen: In diesem Dokument wird für Aussagen und Angaben, die sich auf weibliche und männliche Personen gleichermaßen beziehen, die männliche Sprachform als generisches Maskulinum verwendet. Es sind jeweils Personen beiderlei Geschlechts gemeint.



bonainvest Holding AG

Weissensteinstrasse 15 | CH-4503 Solothurn

T +41 32 625 95 95 | F +41 32 625 95 90

bonainvest.ch | bonacasa.ch