

bonainvest



Geschäftsbericht 2020

Inhaltsverzeichnis

Kennzahlen	3
Einzigartig und erfolgreich: Smart Living der bonainvest Holding	4
Brief an die Aktionäre	9
«Den Stakeholdern verpflichtet»	12
Megatrends, so aktuell wie nie	17
Nachhaltige Zielgruppenstrategie	20
Mit Standards zu mehr Lebensqualität	23
Standards, die den Unterschied ausmachen	26
bonacasa für Geschäftskunden	30
bonacasa für vorausschauende Gemeinden	34
«Für uns ist es eine grosse Entlastung»	36
Projekte	
Projekte in Entwicklung und Bau	38
Projekte im Bau	40
Projekte in Entwicklung	45
Immobilien	
Portfolio	48
Standorte	50
Portfolioentwicklung	51
Der Weg in die Selbstständigkeit	54
Smart Living Loft mit starkem Ökosystem	56
Mission, Strategie, Unternehmensziele	58
Geschäftsleitung im Smart Living	60
Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	62
Finanzbericht	
Bilanz	64
Erfolgsrechnung	65
Impressum	67

Kennzahlen

	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
	CHF	CHF	CHF
Bilanzsumme nach DCF-Bewertung der Liegenschaften und Firmen	428 647 318	416 131 277	397 503 794
Unbebaute Grundstücke	526 137	526 137	2 539 695
Renditeliegenschaften	286 814 829	253 591 111	221 754 111
Liegenschaften zum Verkauf	38 770 943	55 174 630	69 548 400
Liegenschaften im Bau, Aufträge in Arbeit	65 219 036	75 877 045	71 388 650
Erträge aus Vermietung von Liegenschaften	10 327 495	9 082 910	7 774 270
Liegenschaftsaufwand	1 702 059	1 752 778	1 631 317
Liegenschaftserfolg	8 625 436	7 330 132	6 142 953
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	9 831 377	11 678 983	6 931 388
Periodenergebnis vor Steuern (EBT)	9 276 353	9 646 057	5 112 719
Periodenergebnis	7 467 844	6 906 228	4 137 187
Eigenkapital (exkl. Bestand an eigenen Aktien)	259 339 543	246 967 308	242 173 274
Marktkapitalisierung	275 008 431	264 581 150	264 581 150
Eigenkapitalquote (inkl. Bestand an eigenen Aktien)	60,59%	59,57%	61,34%
Eigenkapitalrendite p.a. vor Steuern	3,56%	3,87%	2,07%
Eigenkapitalrendite p.a. (ROE)	2,87%	2,77%	1,68%
	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien
Kennzahlen pro Aktie			
Ausgegebene Aktien	3 170 126	3 076 525	3 076 525
Stimmberechtigte Aktien	3 170 126	3 076 525	3 076 525
Dividendenberechtigte Aktien (inkl. Bestand an eigenen Aktien)	3 170 126	3 076 525	3 076 525
Gewinn p.a. pro dividendenberechtigte Aktie in CHF	2.36	2.25	1.34
Dividende (bzw. Dividendenantrag)/Rückzahlung Kapitaleinlage pro Aktie in CHF	1.60	1.50	1.40
Eigenkapital pro Aktie (bewertet zu Anschaffungswerten gemäss Swiss GAAP FER)	81.80	80.28	78.72
Eigenkapital pro Aktie nach DCF-Bewertung	86.75 ¹	86.00	86.00
Aktienkurs ab 1.5.2021	87.50 ²		

1 Handelskurs ab 1.4.2020

2 Aktienkurs nach Jahresabschluss und Antrag Verwaltungsrat an Generalversammlung für Gewinnausschüttung

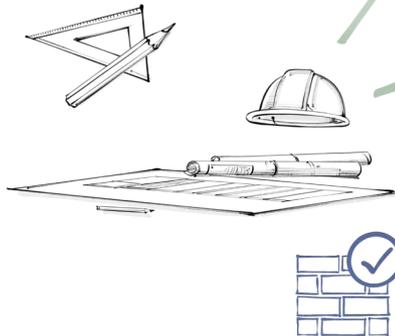
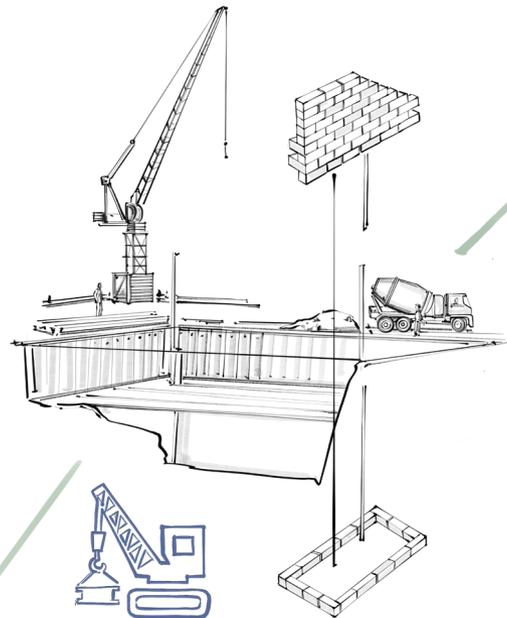
Einzigartig und erfolgreich: Smart Living der bonainvest Holding

In der Schweiz versteht sich niemand besser auf die neue Wohnkultur Smart Living als die bonainvest Holding AG. Als Marktführerin bietet sie seit über zehn Jahren einmalige Mehrwerte, die in der Summe die Lebensqualität der Mieter steigern. Smart Living ist ein integrales Konzept, das gegenwärtige Bedürfnisse wie Sicherheit, Nachhaltigkeit, Individualität und Konnektivität mit modernsten Mitteln zu befriedigen vermag.

Grundstücke mit Standortqualitäten

Nähe zu:

- Ressourcenschonender Mobilität (ÖV)
- Kitas, Kindergärten und Schulen
- Einkaufsmöglichkeiten und Restaurants
- Freizeitangeboten und lokaler Soziokultur
- Ärzten und Apotheken
- Naherholungsgebieten



Nachhaltige Architektur

- Verwendung des bonacasa-Baustandards
- Zertifizierung in über 200 Positionen
- Hochwertige und langlebige Materialien
- Vorausschauende Planung
- Hindernisfreie Bauweise
- Einbau moderner Haustechnologie
- Ressourcenschonende Wärmeerzeugung



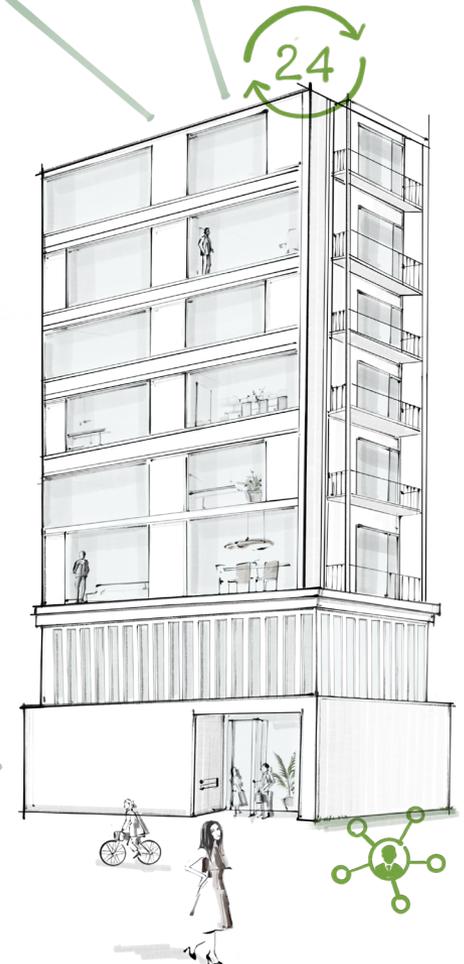
Individuelle Living Services

- Concierge-Service
- Wohnungsreinigung
- Wäscheservice
- 24/7-Notrufservice
- Abwesenheitsservice
- Einkaufsbegleitung
- Handwerkliche Hilfe
- Umzugsservice
- Service-Telefon
- bonacasa-App
- Und vieles mehr



Vernetzte Haustechnologie

- Schlüsseltresor
- 24/7-Notruf
- Intelligente Paketbox
- Digitale Temperatursteuerung mit Eco-Funktion
- Digital steuerbare Lichtquellen
- Rauchmelder
- Anwesenheitssimulation
- Video-Kommunikation mit dem Haustürbereich



Ungebremstes Potenzial von Smart Living

Die Welt verändert sich und mit ihr das Wohnen. Die Treiber für die neue Wohnkultur, die wir Smart Living nennen, sind mannigfaltig und mächtig. Zum einen ist es die Digitalisierung, die in immer kürzeren Zeitabständen den Takt für Wirtschaft und Gesellschaft erhöht. Zum anderen sind es demografische Entwicklungen, die neue Herausforderungen mit sich bringen. Hinzu kommen Megatrends, die massgeblich beeinflussen, wie wir heute und in Zukunft leben und wohnen werden. Seit vergangenem Jahr wissen wir zudem, dass auch unerwartete Ereignisse unsere Gesellschaft auf eine harte Probe stellen können. Wer wie bonainvest auch in Zeiten wie diesen wächst und gestärkt aus ihnen hervorgeht, hat die Feuertaufe bestanden. Smart Living, das innovative Wohnkonzept von bonainvest, ist auch für kommende Problemstellungen bestens gerüstet.

Die Wohnung lebt

Die Ur-Idee zu bonacasa hatte Ivo Bracher vor rund 30 Jahren. Er postulierte, dass die ideale Wohnung zukunftsgerichtet sein sollte und sowohl heutige als auch zukünftige Kundenbedürfnisse erfüllen müsse. Mit vorausschauender Planung wurden die Wohnungen von bonainvest so konzipiert,

dass alle Bewohner länger darin leben können. Es entstanden neuartige, smarte Wohnungen mit individuellen Serviceangeboten, in denen man mehrere Lebensabschnitte selbstbestimmt verbringen kann.

Unvergleichlich nachhaltig

Die Einsicht, dass sich die Ansprüche an eine Wohnung und an die Verfügbarkeit von Services im Laufe des Lebens ändern, gilt heute mehr denn je. Ausserdem stärkt die lange Nutzung der Wohnungen die Nachhaltigkeit der ganzen Überbauung. Hinzu kommen die soziale Vernetzung der einzelnen Mieterschaften, gefördert durch die Concierge und unterstützt durch innovative Haustechnologie, und die hohe Sicherheit der Mieter dank einem ausgeklügelten 24/7-Notfall-Konzept. Mit dem Ziel vor Augen, Smart Living ständig weiterzuentwickeln, arbeitet bonacasa mit Partnern aus Bauwirtschaft, Digitalisierung und Wissenschaft zusammen, um ihren technologischen Vorsprung auszubauen und ihre führende Marktstellung zu sichern.

«In Zukunft werden wir die digitale Vernetzung in der Wohnung weiter vorantreiben. Schon bald werden wir die Wohnungen nicht nur mit dem Gebäude vernetzen, sondern mit allem, was mit diesem kontextuell zusammenhängt, also auch mit der Umwelt, der Mobilität und der Energieversorgung.»

Dr. Alain Benz, Geschäftsführer bonacasa



Freie Sicht auf den Ägerisee

An erhöhter und ruhiger Lage in Unterägeri wurde die Überbauung Am Baumgarten realisiert. Fast alle der 27 Mietwohnungen mit 2.5 bis 5.5 Zimmern begeistern mit einem herrlichen Blick auf den Ägerisee und überzeugen durch ihren optimalen Standort. Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants, Schulen, aber auch der Ägerisee, der zum Verweilen und Entspannen einlädt, sind in wenigen Gehminuten erreichbar.

Smart Living begeistert mit Nachhaltigkeit, Vernetzung, Digitalisierung und individuellen Services.

Das einzigartige Konzept ist nicht nur in guten Zeiten erfolgreich, es punktete auch im Ausnahmejahr 2020. Gesucht waren Wohnungen, die den Lockdown erträglicher machen, und Räume, die zweckmässig und geeignet möbliert werden können – zum Beispiel als Homeoffice. Gesucht waren Services wie desinfizierende Reinigung, Botengänge und Lieferdienste sowie vernetzte Haustechnik wie zum Beispiel die intelligenten Paketboxen. Vielleicht läuten Krisen Verhaltensänderungen und neue Gewohnheiten ein und bestimmen, wie wir arbeiten und wohnen werden. Dann wäre Smart Living die Best Practice von heute und morgen.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

In turbulenten Zeiten ist es uns gelungen, das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Das Betriebsergebnis für das Jahr 2020 liegt bei CHF 9.83 Millionen und der Reingewinn beträgt CHF 7.47 Millionen und liegt damit 8,13% höher als im Vorjahr. In Anbetracht des Geschäftsgangs und des soliden finanziellen Fundaments schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende aus Kapitaleinlagereserven von CHF 1.60 vor. Mit dem nicht ausgeschütteten Gewinn erhöht sich der Aktienwert von CHF 86.00 um CHF 0.75 auf CHF 86.75.

2020 wird auch für bonainvest und bonacasa als ein Jahr des Wandels in die Geschichte eingehen. Ich zumindest kann mich an keine vergleichbare Herausforderung erinnern wie jene, die uns die Corona-Pandemie bescherte. So einschneidend die Situation für Wirtschaft, Gesellschaft und jeden Einzelnen von uns war und immer noch ist, verdeutlichen die disruptiven Effekte der Krise zwei Dinge: Erstens, wie wichtig die Digitalisierung ist, wenn es darum geht, flexibel arbeiten und wohnen zu können. Und zweitens, wie hilfreich ein gutes Zuhause mit den eingespielten Serviceleistungen von bonacasa sein kann.

Bei bonainvest und bonacasa zählen die digitale und die soziale Vernetzung zu den herausragenden Merkmalen von Smart Living, einem Wohnmodell, das immer

stärker nachgefragt wird und im vergangenen Jahr den Markt über Erwarten zu durchdringen vermochte. Während Covid-19 das Ungleichgewicht auf dem Mietwohnungsmarkt weiter verstärkte und die Leerwohnungsziffer 2020 schweizweit auf 1,72% stieg – ein Wert, der zuletzt 1998 übertroffen worden war –, konnten wir die Leerstandsquote in unserem Portfolio senken. Auch die Verkäufe von Stockwerkeigentum zeigten sich unbeeindruckt von Corona; wir konnten mit 25 Einheiten mehr Abschlüsse als budgetiert tätigen.

Smarte Lösungen zur rechten Zeit am richtigen Ort

Die hohen Ansprüche unserer Immobilien hinsichtlich Umwelt- und Sozialverträglichkeit, die nachhaltigen bonacasa-Standards,



Ivo Bracher

Präsident des Verwaltungsrats
bonainvest Holding AG

die digitale Vernetzung sowie die individuellen Services von bonacasa waren die Mehrwerte, die 2020 den Unterschied ausmachten.

Die Alleinstellungsmerkmale von bonacasa gewannen mit zunehmender Dauer der Krise immer mehr an Bedeutung. Ältere Menschen nahmen vor allem Botengänge, Mobilitätsdienstleistungen und den Reinigungsservice in Anspruch, jüngere Mieter schätzten die vorhandene Infrastruktur und die optimalen Grundrisse unserer Wohnungen für das unkomplizierte Einrichten eines Homeoffice. Als besonders wertvoll erwiesen sich die intelligenten Paketboxen, legte doch der Schweizer Onlinehandel bereits in den ersten sechs Monaten des vergangenen Jahres um über 35% zu.

Projekte in Planung und im Bau

Im Herbst 2020 konnte mit den Bauarbeiten für das Projekt Strahnhof in Münchenbuchsee begonnen werden, und in Langnau am Albis wurde im November letzten Jahres die Baugrube für das Projekt Langmoos ausgehoben. Es ist bereits das zweite Mal, dass bonacasa in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde Langnau am Albis ein Projekt realisiert, welches das Angebot an alterstauglichen Wohnungen erweitert. Beim Projekt Drüblatt in Bellmund gehen die Ausbauarbeiten zügig voran. Alle Wohnungen sind vermietet, und bereits am 19. November letzten Jahres konnte Coop ihre Filiale im Sockelgeschoss von Haus C eröffnen.

Neues Projekt in Rudolfstetten

bonainvest konnte im ersten Halbjahr 2020 in Rudolfstetten ein strategiekonformes Grundstück erwerben, auf dem das neue Projekt Am Mühlebach realisiert wird. Gemäss heutigem Planungsstand umfasst das Projekt 28 Wohnungen und eine Gewerbefläche. Der Baubeginn ist für Frühjahr 2021 vorgesehen.

Personelle Veränderungen bei der bonainvest Holding

Per 1. Juli 2020 wurde Jacques Garnier, bisher Leiter Finanzen, zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung von bonainvest gewählt. Jacques Garnier ist seit 2002 in der Unternehmensgruppe tätig. Mit seiner grossen Erfahrung wird er die Umsetzung der Bauvorhaben und die Rentabilisierung der Immobilienprojekte sicherstellen. Als Verwaltungsratspräsident der bonainvest Holding werde ich mich weiterhin für den Erwerb guter Grundstücke, für die Kapitalbeschaffung und den Kontakt mit den Aktionären einsetzen. Das Schwergewicht meiner Arbeit als Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats wird aber bei der Vernetzung und Weiterentwicklung unseres Tochterunternehmens bonacasa AG liegen.

Personelle Veränderungen bei bonacasa

Dr. Alain Benz, der seit 2013 im Unternehmen tätig ist und bisher die Leitung der Unternehmensentwicklung sowie von Marketing und Kommunikation der bonainvest-Gruppe verantwortete, übernahm per 1. Juli 2020 die Geschäftsführung von bonacasa. Mit ihm nahm zeitgleich die neu formierte Geschäftsleitung von bonacasa ihre Arbeit auf. Im Namen des Verwaltungsrats wünsche

ich viel Erfolg und freue mich auf eine gute Zusammenarbeit.

Von bonacasa zur bonacasa Holding

2020 hat der Verwaltungsrat der bonainvest Holding beschlossen, bonacasa zu verselbstständigen und für neue Investoren zu öffnen. Die Selbstständigkeit hat zum Ziel, das Wachstum des einzigartigen und skalierbaren Geschäftsmodells von bonacasa zu beschleunigen, die Marktführerschaft im Bereich Smart Living auszubauen sowie neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Um den Marktauftritt bei Endkunden und Geschäftskunden zu stärken, wurde die bonainvest-Abteilung Marketing und Kommunikation fast gänzlich in bonacasa integriert. Bereits am 3. August 2020 hat bonacasa ihren neuen Standort in Oensingen bezogen. Sie kann so die Vorteile und Chancen des Standorts Roggenpark mit dem Smart Living Loft und drei digital vernetzten Musterwohnungen in unmittelbarer Nähe für einen umfassenden Auftritt nutzen.

Herzlichen Dank

Unseren Mitarbeitenden gilt mein Dank für ihren grossen persönlichen Einsatz und Ihnen, geschätzte Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Treue. Wie wäre es mit einer Investition in die neue bonacasa Holding AG? Gerne stelle ich Ihnen die Strategie und den Businessplan dieses zukunftssträchtigen Unternehmens persönlich vor.

Ivo Bracher
Präsident des Verwaltungsrats

«Den Stakeholdern verpflichtet»

Interview mit Jacques Garnier, Geschäftsführer bonainvest Holding AG

Herr Garnier, Sie waren bis Mitte letzten Jahres Leiter Finanzen und Verkauf sowie stellvertretender Geschäftsführer der bonainvest Holding. Erhalten unter Ihrer Führung die monetären Ziele eine neue Gewichtung?

Das Erarbeiten und Festlegen der monetären Unternehmensziele war schon immer das Resultat einer engen Zusammenarbeit innerhalb der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats – nur gemeinsam sind wir erfolgreich. Meine neue Aufgabe als CEO der bonainvest Holding AG besteht hauptsächlich darin, alle Mitarbeiter der Unternehmensgruppe so zu fördern und zu unterstützen, dass jeder seine Fähigkeiten und sein Potenzial entfalten kann. Ein weiterer wichtiger Pfeiler für die anhaltende positive Entwicklung unseres Unternehmens sind das Vertrauen unserer Aktionäre und unsere Verbundenheit mit ihnen.

12 Das Kapital der bonainvest Holding hat sich in den letzten zehn Jahren verfünffacht; dies nicht wegen der anfänglich noch bescheidenen Rendite, sondern weil unsere Aktionäre an das Produkt und unsere Unternehmensphilosophie glauben und die Qualität und Nachhaltigkeit

unserer Arbeit schätzen. Wir werden sie nicht enttäuschen! Auch haben wir ihnen mit der erfolgreichen Kapitalerhöhung vom 28. Januar 2021 im Umfang von CHF 15.8 Millionen die Möglichkeit gegeben, ihr Engagement in unserem Unternehmen auszubauen.

Welche Ziele streben Sie 2021 an?

Hohe Priorität werden ein strategiekonformer Portfolioausbau, eine Zielrendite nach Fertigstellung der grossen Projekte von 3,75% für die Kapitalgeber und genügend Liquidität durch regelmässige Kapitalerhöhungen haben. Ausserdem starten wir Ende 2020/Anfang 2021 mit dem Bau von 151 Wohneinheiten in Münchenbuchsee, 28 Wohnungen in Rudolfstetten und 53 Alterswohnungen in Langnau am Albis. Ferner steht die wegweisende Überbauung in Bellmund mit Coop und Poststelle vor ihrer Fertigstellung. Die Verselbstständigung von bonacasa wird im kommenden Jahr der strategisch richtige Schritt sein, um die Marktführerschaft von bonacasa im Bereich Smart Living auszubauen, das B2B-Geschäft zu dynamisieren sowie neue Geschäftsfelder zu erschliessen.

bonacasa soll 2021 verselbstständigt und aus der bonainvest Holding ausgegliedert werden. Welche Konsequenzen hat dies für die Aktionäre von bonainvest?

Die bonainvest Holding wird auch nach der geplanten Verselbstständigung der heutigen Tochtergesellschaft ein wichtiger Partner mit einer massgeblichen Beteiligung an der bonacasa Holding bleiben. Es ist nicht so, dass wir uns von bonacasa trennen. Vielmehr wollen wir Synergien mit strategischen Partnern nutzen, um das volle Potenzial von bonacasa auszuschöpfen. Wir streben eine sehr enge Zusammenarbeit mit der bonacasa Holding an, die nicht zuletzt durch den gemeinsamen Verwaltungsratspräsidenten der beiden Unternehmen gestärkt wird.

Welchen Stellenwert werden in Zukunft die bonacasa-Standards für bonainvest haben?

Die bonacasa-Standards sind das Ergebnis einer jahrelangen gemeinsamen Entwicklung. Selbstverständlich wird bonainvest auch künftig an der Weiterentwicklung des Baustandards von bonacasa beteiligt sein und diesen in ihren Überbauungen wie bis anhin umsetzen. Mit den bonacasa-Standards bieten wir den Bewohnern einen klaren Mehrwert. Wir müssen daher alles daransetzen, diese ständig weiterzuentwickeln.

Und welchen Nutzen werden die bonacasa-Standards den Mietern in Zukunft bieten?

Dank den vier bonacasa-Standards Bau, Vernetzung, Sicherheit und individuelle Wohnservices können wir in allen unseren Wohnungen mehr Komfort und Sicherheit anbieten, beides Mehrwerte notabene, die von den grossen Bevölkerungsgruppen Millennials und Silver Society nachgefragt werden.



Jacques Garnier

Vorsitzender der Geschäftsleitung der bonainvest Holding AG. Davor Leiter Finanzen und Verkauf sowie stellvertretender Geschäftsführer. Seit 2002 im Unternehmen.

Damit wir die Lebensqualität unserer Zielgruppen bis weit in die Zukunft verbessern können, entwickelt bonacasa in Zusammenarbeit mit Partnern aus Technik und Wissenschaft innovative und vor allem funktionierende Lösungen für die neue Wohnkultur Smart Living.

Denken Sie, dass das Konzept von bonacasa hilft, gute Grundstücke zu finden?

Unser Hauptfokus liegt auf der Akquisition von Grundstücken an guter und zentraler Lage. Oftmals geschieht dies in enger Zusammenarbeit mit Gemeinden. Gemeinsam klären wir den Bedarf an generationentauglichen Wohnungen in der Gemeinde oder in der Region ab und suchen nach optimalen Lösungen. So kann es vorkommen, dass wir Grundstücke für Alterswohnungen im Baurecht erhalten und die Gemeinde im Gegenzug den Baurechtszins und wegweisende Alterswohnungen für ihre Bürger erhält – eine klassische Win-win-Situation. Manchmal sind es auch private Land- oder Immobilien-eigentümer, die vom bonacasa-Konzept begeistert sind und an ihren Standorten gerne eine bonacasa-Überbauung sehen möchten.

Welche Auswirkungen hatte Covid-19 auf die Nachfrage nach Immobilien, und wie schätzen Sie die Situation für das Geschäftsjahr 2021 ein?

Die Nachfrage nach geeignetem Wohnraum ist 2020 klar gestiegen. Die eigenen vier Wände werden immer wichtiger, und gerade in der Krise hat es sich gezeigt, dass gut durchdachte Wohnungsgrundrisse und die digitale Vernetzung in Zeiten von Homeoffice an Bedeutung gewonnen haben. Die Leerstände und Fluktuationen in unseren Portfolioliegenschaften sind klar zurückgegangen, und die Nachfrage nach Wohneigentum war

über Erwartungen hoch. Wir rechnen auch für 2021 mit einer anhaltend guten Nachfrage! Bei den Gewerbeflächen verfügt bonainvest über einen geringen Anteil. Schon zu Beginn des Lockdowns im Frühjahr 2020 haben wir mit unseren Gewerbetreibern Kontakt aufgenommen und nach individuellen Lösungen bezüglich Mietzinssenkungen und -erlassen gesucht – und diese auch gefunden.

Welche Wachstumsstrategie verfolgen Sie beim Immobilienportfolio? Welches sind die zentralen Investitionskriterien?

Wir wollen pro Jahr ein bis zwei Projekte mit einem Investitionsvolumen von total ca. CHF 40 Millionen beschaffen. Umgerechnet ergibt das ein Portfoliowachstum von jährlich ca. 80 bis 100 Wohnungen. bonainvest will primär im Espace Mittelland und in den wirtschaftlich starken Kantonen ZH, AG, BS, BL und VD sowie in der Innerschweiz wachsen.

Haben Sie innerhalb des bonainvest-Portfolios eine Lieblingsüberbauung? Welche und wieso?

Unsere Überbauung in Port mit ihren vielen nachhaltigen Aspekten. Rational sind es der Minergie-Standard und die Wärmegewinnung mittels Holzpellets und Sonnenkollektoren auf den Dächern. Emotional ist es die Ökonomie auf einer Fläche von eineinhalb Fussballfeldern mit 35 verschiedenen Straucharten und vielen Obstbäumen.



Port, Bellevuepark

In Port hat bonainvest die nachhaltige Wohnanlage Bellevuepark mit 46 Miet- und 40 Eigentumswohnungen erstellt. Das spektakuläre Panorama, die Nähe zum Bielersee und die idyllische Lage an einem sonnigen Hügel machen den Bellevuepark zu einem unvergleichlichen Ort. Die attraktiven Wohnungen zeichnen sich durch eine durchdachte Planung, eine hochwertige Innenausstattung aus und die naturnahe Umgebungsgestaltung.

Megatrends, so aktuell wie nie

Schon früh haben wir die Bedeutung von Megatrends für eine zukunftsorientierte Unternehmensstrategie erkannt. Wir stellten damals vier Megatrends ins Zentrum unseres Denkens und Handelns: Individualisierung, Konnektivität, Silver Society und Neo-Ökologie. Jahre später stellen wir fest, dass die von uns ermittelten Megatrends für den Immobilienmarkt aktueller sind denn je und ihre Bedeutung in Zukunft sogar noch zunehmen dürfte.

Individualisierung

Unter Individualisierung versteht man längst nicht mehr nur die Herauslösung des Einzelnen aus traditionellen Lebensformen. Von Individualisierung spricht man immer mehr auch aus ökonomischer Sicht. Massgeschneiderte Produkte und individuelle Dienstleistungen entsprechen der Differenzierung von Märkten und einer gestiegenen Kundenerwartung. Immer weiter an Bedeutung gewinnt die «Mass Customization», welche die Massenproduktion mit der Einzelfertigung gemäss individuellen Kundenpräferenzen verknüpft. Auf das Immobilien- und Servicegeschäft heruntergebrochen, heisst das: Die Kunden verlangen zusätzliche Wohnangebote, die mit einer Vielzahl von bezahlbaren Optionen ihren individuellen Ansprüchen gerecht werden. Tendenz steigend.

Konnektivität

Konnektivität steht heute – und wahrscheinlich noch für lange Zeit – im Zeichen des technologischen Fortschritts. Bekanntlich sind die grössten Unternehmen der Welt dank Konnektivität erfolgreich geworden. Ein Leben ohne Vernetzung ist fast schon undenkbar geworden, zu stark zählen Internet und soziale Medien zum gewohnten Alltag. Die einschneidende Entwicklung der Konnektivität verstärkte sich nochmals, als während der Corona-Krise persönliche Begegnungen vielerorts durch Virtualität ersetzt wurden. Gesucht sind Immobilien, welche die wachsenden digitalen Anforderungen an Haus-technik und Kommunikation bereits erfüllen. Tendenz steigend.



Bewusst konsumieren

Kunden sind wissbegierig und setzen auf Nachhaltigkeit. Immer mehr Menschen wollen wissen, was in einem Produkt enthalten ist, wollen wissen, wie und von wem es hergestellt wurde. Transparenz ist für die Immobilienbranche unverzichtbar geworden. Nachhaltiges Bauen soll überprüfbar sein, denn es hat die Steigerung der Lebensqualität aller Gesellschaftsgruppen zum Ziel.



Neue Herausforderungen im Homeoffice erkannt.

Silver Society

Gegenwärtig treten die Babyboomer aus dem Erwerbsleben. Neben den Millennials werden sie in den nächsten Jahren die grösste Bevölkerungsgruppe der Schweiz bilden. Die älteren Mitbürger, auch Silver Society genannt, haben nicht mehr viel mit den Senioren von früher gemeinsam. Dies vor allem aus einem Grund: Es gibt sie nicht mehr als kohärente Gruppe. Die über 60-Jährigen sind gesünder, aktiver und fühlen sich jünger als je zuvor. Vor allem aber sind sie selbstbestimmt und geben im Alter nichts von ihrer Individualität preis. Wohnungen für Ältere müssen die unterschiedlichen Bedürfnisse und die individuellen Formen des Alterns ermöglichen. Tendenz unverändert.

Neo-Ökologie

Heute sind Umweltschutz und Nachhaltigkeit für Jugendliche zu zentralen Anliegen geworden – und dafür kämpfen sie. Gemeint sind vor allem die Millennials und die Generation Z, welche in wenigen Jahren zu den grössten Bevölkerungsgruppen der Schweiz zählen werden. Dass diese gut informierten, mit der ganzen Welt vernetzten und nicht über den Tisch zu ziehenden Jugendlichen nicht mit grünem Klimbim abgespeist werden können, sondern echten, nachhaltigen Wohnungsbau fordern, ist unüberhörbar. Sich verschärfende Gesetzgebungen zu CO₂-Emissionen werden die Immobilieneigentümer zusätzlich in die Pflicht nehmen. Tendenz steigend.

Gekommen, um zu bleiben: Homeoffice

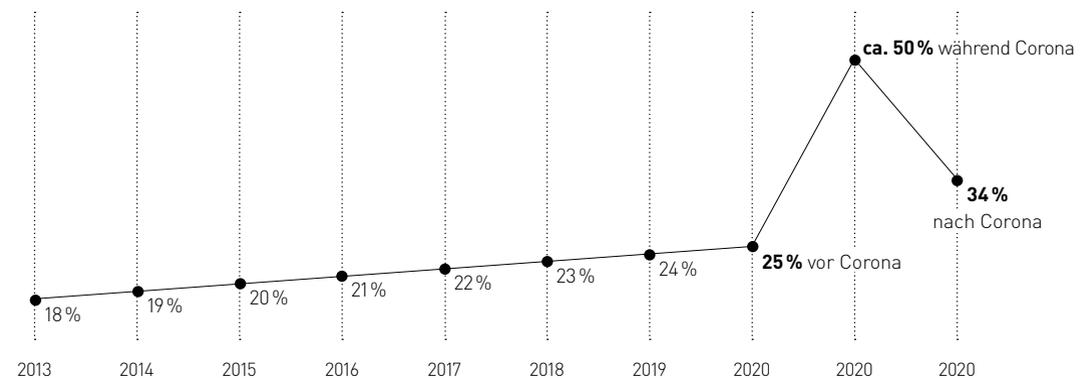
Wie wichtig die Digitalisierung ist, wurde 2020 allen bewusst. Denn erst dank Notebooks, Smartphones und mobiler Internetnutzung konnten viele Arbeitstätigkeiten ortsungebunden verrichtet werden. bonacasa unterstützt das Arbeiten im Homeoffice mit vernetzten Anschlüssen in allen Räumen und mit Grundrissen, die vielerlei Nutzungen und Möblierungen zulassen. Und zur guten Laune im Homeoffice tragen unsere analogen Services wie zum Beispiel der Reinigungsservice bei.

Vor Ausbruch der Pandemie war Arbeiten von zuhause wenig verbreitet. Gemäss Umfrage von Deloitte arbeitet zurzeit knapp die Hälfte (48%) der Schweizer Erwerbstätigen zuhause. Weiter zeigt die Studie, dass der Homeoffice-Anteil kaum auf das Vorkrisen-Niveau zurückfallen wird. Im Gegenteil: 34 Prozent der Befragten gaben an, dass sie auch nach der Corona-Krise regelmässig von zuhause aus arbeiten würden.

Näher zu allem: Mauritiuspark in Bonstetten

Die 23 Eigentums- und 22 Mietwohnungen mit 2.5 bis 4.5 Zimmern des Mauritiusparks in Bonstetten liegen zu allem näher. Von der Haustüre kommt man direkt zum Bahnhof und zum Mobility-Standort, zu Einkaufsmöglichkeiten und zur Apotheke sowie ins abwechslungsreiche Naherholungsgebiet, beginnend mit dem Eichmattweiher. Nachhaltig ist nicht nur die Lage, sondern auch der Umgang mit den natürlichen Ressourcen. Dazu zählen der Minergie-Standard der Wohnhäuser mit verbrauchsoptimierter Gebäudehülle, Wärmerückgewinnung und kontrollierter Wohnraumlüftung sowie die Wärmeerzeugung mit Sole-Wasser-Wärmepumpen und die extensiv begrünten Flachdächer.

Anteil der Schweizer Beschäftigten, die im Homeoffice arbeiten



Man kann die gegenwärtige Krise auch als Experiment im grossen Stil sehen: Es zeigt sich jetzt, was im Homeoffice funktioniert und was nicht.

Quelle: Deloitte research, BFS

Nachhaltige Zielgruppenstrategie

Das eidgenössische Amt für Statistik belegt: Zwei Altersgruppen werden in Zukunft die grössten Bevölkerungsgruppen der Schweiz bilden, nämlich die Senioren und die Millennials. Bei diesen beiden Altersgruppen setzt unsere Zielgruppenstrategie an.

Die zwischen 1983 und 1994 geborenen Millennials und die nachfolgende sogenannte Generation Z der Geburtsjahrgänge bis 1999 sehen mit einiger Skepsis in die Zukunft. Wer diese jungen Talente gewinnen will, sollte vor allem auf gesellschaftliches Engagement setzen und die Bedürfnisse der Menschen hinsichtlich Diversität und Flexibilität stärker berücksichtigen. Nicht unähnlich, wenn gleich anderen Motiven entspringend, sind die Forderungen und Wünsche der älteren Generationen: Vielfalt und flexible Lösungen sind gefragt, um den individuellen Formen des Alterns gerecht zu werden.

Millennials wohnen zur Miete

Die Millennials, die rund einen Viertel der 2 Millionen Schweizer Haushalte ausmachen,

wohnen in neun von zehn Fällen zur Miete. Das liegt einerseits an der Begrenztheit ihrer finanziellen Ressourcen und andererseits an ihrem Bedürfnis, sich weniger an Dinge zu binden. Eine kürzlich vom Immobilienberatungsunternehmen Wüest und Partner und von der NZZ durchgeführte Befragung ergab zudem, dass das beliebteste Wohngebäude dieser Altersgruppe das herkömmliche Mehrfamilienhaus ist, noch deutlich vor der städtischen Altbauliegenschaft.

Ungebremster Trend Downaging

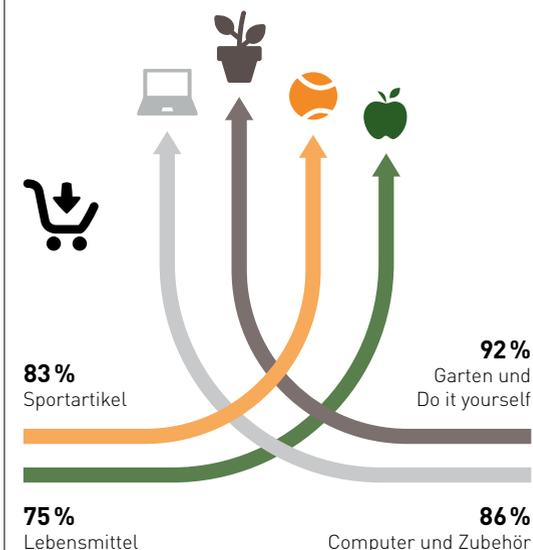
Der Anteil der älteren Menschen in der Schweiz nimmt stetig zu. Bis im Jahr 2025 wird jede fünfte Person über 65 Jahre alt sein, bis im Jahr 2035 gar jede vierte. Rund 800 000 Personen werden dann 80-jährig

oder älter sein. Dank ausreichender und guter Ernährung, Fortschritten in der Medizin und steigendem Wohlstand macht zugleich die frühere Stigmatisierung des Alters einem zunehmenden Selbstbewusstsein der älteren Generation Platz. Vergleicht man die heutigen Senioren mit denen früherer Generationen, so stellt man fest, dass ältere Menschen heute jünger aussehen und sich jünger fühlen als vor fünfzig Jahren. So fühlten sich 2012 in einer Allensbach-Umfrage die 60- bis 74-Jährigen durchschnittlich acht und die über 75-Jährigen zehn Jahre jünger, als sie tatsächlich waren. Fazit: Die heutigen Senioren sind in der Lage, ein ganz anderes Leben zu führen als diejenigen früherer Zeiten.

Individuelle Services und vernetzte Haustechnologie sprechen alle Generationen an

Senioren und Millennials liegen altersmässig weit auseinander, aber ihre Bedürfnisse nach Services und vernetzten Lösungen könnten ähnlicher nicht sein. Die individuellen Dienstleistungen von bonacasa sind bei jungen und älteren Mietern gleichermaßen gefragt. Der berufstätige Single schätzt den Reinigungsservice, denn er möchte seine rare Freizeit nicht für Haushaltsarbeit opfern. Umgekehrt hätten manche ältere Bewohner genügend Zeit fürs Reinemachen, aber nicht mehr die Kraft dazu. Auch loben beide Altersgruppen die intelligenten Paketboxen, die dem Adressaten per Mail oder SMS einen persönlichen Code zur Entnahme von Paketen übermitteln. 2020 nahmen die Onlineverkäufe um bis zu 30% zu, und während des Lockdowns erreichten manche Sortimente Umsätze, die sich gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt hatten. Noch nie waren intelligente Paketboxen so wertvoll.

Bestellwachstum beliebteste Onlinesortimente während des Lockdowns



Quelle: ZHAW-Studie Onlinehändlerbefragung 2020

Qualität erkennen

Sowohl unsere jungen als auch unsere älteren Kunden schätzen nebst vernetztem Wohnen und individuellen Services auch die sprichwörtliche Qualität unserer Wohnungen. Was der bonacasa-Baustandard fordert, geht weit über das Gewöhnliche hinaus. Zum Beispiel ist in einer durchschnittlichen Mietwohnung der Balkon 1 bis 1.2 m breit und 2 bis 2.5 m lang. Bei bonacasa ist der Balkon nicht nur schwellenlos und durch eine Schiebetüre zu erreichen, sondern auch überdurchschnittlich gross: mindestens 2 m breit und 4 m lang. Einer von vielen Mehrwerten im Portfolio von bonainvest, die für alle Mieter mehr Lebensqualität schaffen.



Wenn der Balkon zum Wohnzimmer wird

Während der Balkon einer durchschnittlichen Mietwohnung 1 bis 1.2 m breit und 2 bis 2.5 m lang ist, sind die Balkone von bonainvest grosszügig dimensioniert: mindestens 2 m Breite und 4 m Länge. Zudem sind sie schwellenlos erreichbar.

Mit Standards zu mehr Lebensqualität

Die Erkenntnis, die dem bonacasa-Baustandard zugrunde liegt, lautet: Hindernisfreier Wohnraum verbessert die Nutzbarkeit für Menschen jedes Alters und auch bei eingeschränkter Gesundheit. Schafft der bonacasa-Baustandard Mehrwert für alle?

Jörg Hunziker: Ich würde das klar bejahen, denn der Baustandard sorgt von Beginn weg dafür, dass alle Wohnungen über sehr grosszügige Räume verfügen.

Daniel Röck: Der Mehrwert im Vergleich zu den anderen Wohnungen, die wir bauen, liegt meiner Meinung nach in den bonacasa-Serviceleistungen. Als Architekt, aber auch als Person überzeugt mich, dass man Services, die man will oder auch braucht, auf unkomplizierte Art und Weise bekommen kann.

Alain Benz: Neben den vielen baulichen Anweisungen, die von der Türe bis zur Beleuchtung und selbst bis zu kleinsten Details reichen, ohne den Architekten in seiner Arbeit zu sehr einzuschränken, liegt der Wert dieses Standards auch darin, dass er alle Beteiligten sensibilisiert – vom Investor über den Architekten bis hin zu den Mietern.

Der Baustandard umfasst über 200 Positionen. Erschwert das nicht die Arbeit des Architekten?

Daniel Röck: Ich schliesse mich Herrn Benz an: Der Baustandard sensibilisiert die Beteiligten wirklich. Das Instrument Baustandard hilft sehr, wenn man sich schon von Beginn weg, vom ersten Strich des Entwurfs, vollumfänglich bewusst ist, was im fertigen Bauwerk alles erfüllt sein muss.

Herr Hunziker, kontrollieren Sie als Projektleiter die Umsetzung des Baustandards?

Jörg Hunziker: Ja. Beim Projekt Am Baumgarten habe ich Daniel Röck bei der Umsetzung des Standards unterstützt, für die interne Zertifizierung war jedoch ein Spezialist von bonacasa verantwortlich. Liegt ein Entwurf erst einmal vor, werden die Dinge zertifiziert, die man später nicht mehr ändern kann. Das sind zum Beispiel Grundrisse, Mauern und Treppenhäuser, nicht aber Leuchten, Handläufe und andere Teile, die ich mit dem Architekten im Vieraugenprinzip überprüfe und die man gegebenenfalls problemlos auswechseln kann.

Was muss man sich unter vorausschauendem und nachhaltigem Planen – explizit so im Baustandard erwähnt – vorstellen?

Daniel Röck: Das vorausschauende Planen manifestiert sich bei den Nasszellen und in der Küche. Bei der Nasszelle zum Beispiel wird eine nachträgliche Anpassung ermöglicht, damit sie auch von Rollstuhlfahrern benutzt werden kann. Ähnlich ist es bei den Küchen, wo später nur kleine Anpassungen nötig sind, um eine behinderungsfreie Funktionalität zu gewährleisten.

Die barrierefreie Bauweise ist unter anderem schwellenfrei, hat Schiebetüren und grosszügige Dimensionen; sie wirkt wie modernes Industriedesign. Wie kommt das bei jungen Mietern an?

Alain Benz: Der bonacasa-Baustandard ist ein Bündel von Massnahmen, die auf Langfristigkeit angelegt sind und so auch das Portfolio des Investors bonainvest absichern. Er soll aber den Architekten nicht einschränken. Es mag sein, dass der Standard zu einer modern anmutenden Wohnung beiträgt, aber entscheidend ist bei uns die Handschrift eines guten Architekten.

Wie sichert der Baustandard die Nachhaltigkeit der Bauten?

Alain Benz: Es kommt natürlich darauf an, wie man Nachhaltigkeit definiert. Wenn man die Ökologie des Standorts mit guter Anbindung an den öffentlichen Verkehr und – besonders wichtig – die überdurchschnittlich lange Bewohnbarkeit unserer Wohnungen in Betracht zieht, werten wir das als sehr nachhaltig. Auf welche Form von ressourcenschonender Betriebsenergie man schliesslich setzt, hängt auch vom Standort ab.

Jörg Hunziker: Bezüglich Energieverbrauch sind wir bei unseren Immobilien durchgängig nachhaltig. Wo und wann immer möglich erfüllen wir den Minergie-Standard, das heisst möglichst wenig Energie aufwenden und diese optimal einsetzen.

Alain Benz: Letztlich ist es ein holistischer Ansatz, den wir verfolgen. Ein Standard kann niemals alles regeln. Da spielen dann doch auch andere Faktoren mit, zum Beispiel die Investmentstrategie von bonainvest. Wo will man wachsen, welche Energieträger können an welchem Standort berücksichtigt und wie kann die Mobilität besser erschlossen werden? Es ist immer ein Konglomerat von Planungsgrundlagen und Entscheidungen, das schlussendlich zur Nachhaltigkeit der Liegenschaften führt.

Dürfen auch Dritte den bonacasa-Baustandard verwenden?

Alain Benz: Das ist in der Entwicklung von bonacasa einer der wichtigsten Gründe für den wachsenden Erfolg in den letzten Jahren. Wir bieten unseren B2B-Kunden vier modulare Smart-Living-Standards für ihre eigenen Immobilien an. Sei es mit unserem Branding oder als White-Label-Lösung.

bonacasa-Bau-, Sicherheits-, Dienstleistungs- und Vernetzungsstandard – wieso so viele Standards?

Alain Benz: Ganz zu Beginn unseres Gesprächs hat mich das Statement von Herrn Röck gefreut und auch überrascht, dass er als Architekt den Mehrwert der bonacasa-Serviceleistungen hervorhob und so das positive Gesamtbild auch als Ausprägung der unterschiedlichen Standards verstand.



Round-Table-Gespräch zu den bonacasa-Standards

Von links nach rechts: Jörg Hunziker (Projektleiter Bau, bonainvest AG), Alain Benz (Geschäftsführer bonacasa), Daniel Röck (Architekt und Partner, Röck Baggenstos Architekten AG) und René Rüegg (Moderation)

Daniel Röck: Wenn ich nochmals auf den Begriff Nachhaltigkeit zurückkommen darf, so ist für mich der bonacasa-Baustandard durch die Anpassbarkeit der Wohnungen nachhaltig. Man kann für lange Zeit in den Wohnungen leben und sie auch altersgerecht verändern. Andererseits ist es bei bonacasa von der Gebäudestruktur her vorgesehen, dass die Wohnung jederzeit wieder neue Bewohner aufnehmen kann. Das ist aus meiner Sicht eindeutig der nachhaltigste Punkt. Ausserdem möchte ich schon noch erwähnen, dass wir bis anhin noch keinen Auftraggeber hatten, der eine elektronische Plattform für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen implementierte. Bekanntschaft mit Smart Living machten wir zum ersten Mal bei einem bonacasa-Projekt.

bonacasa arbeitet mit Partnern aus Wissenschaft und Industrie zusammen, um ihren Vorsprung im Bereich Smart Living auszubauen. Was kommt als Nächstes?

Alain Benz: Wir werden auch in Zukunft bei allen unseren bonacasa-Standards vom Endkunden her denken. Denn es gilt, Grundstück, Architektur, Vernetzung und Services klug und umsichtig zusammenzuführen, damit für den Kunden etwas Gutes und Nachhaltiges entsteht.

Standards, die den Unterschied ausmachen

Die vier bonacasa-Standards sind die modularen Träger der neuen Wohnkultur Smart Living. Sie erhöhen die Wohn- und Lebensqualität der Bewohner und steigern die Zukunftsorientierung und Nachhaltigkeit der Liegenschaften. Seit 2009 werden die Standards mit Partnern aus Technik und Wissenschaft permanent erweitert und verfeinert mit dem Ziel, den Vorsprung zu vergrössern, den uns unsere Strategie verschafft hat.

bonacasa-Baustandard

- Barrierefreie Bauweise
- Über 200 definierte Baupositionen
- Zertifizierung des Rohbaus

Es steht ausser Frage: Hindernisfreier Wohnraum ist für Menschen jedes Alters besser nutzbar. Die uneingeschränkte Rollstuhlgängigkeit der Wohnungen und des ganzen Hauses erleichtert den Zugang; sie stellt für alle Bewohner einen Mehrwert dar.

- 26 Schwellenfreie Übergänge, grosszügige Grundrisse, überdurchschnittlich dimensionierte Balkone, geräumige Lifte, kurz die ganze Bauweise ist auf einen manövrierfähigen Rollstuhl von 120×70 cm ausgelegt – und das schafft Raum. Der Baustandard umfasst

200 Positionen für die nachhaltige Planung der Liegenschaften und der Wohnungen wie etwa Handlungsempfehlungen zu Materialisierung und Ausstattung.

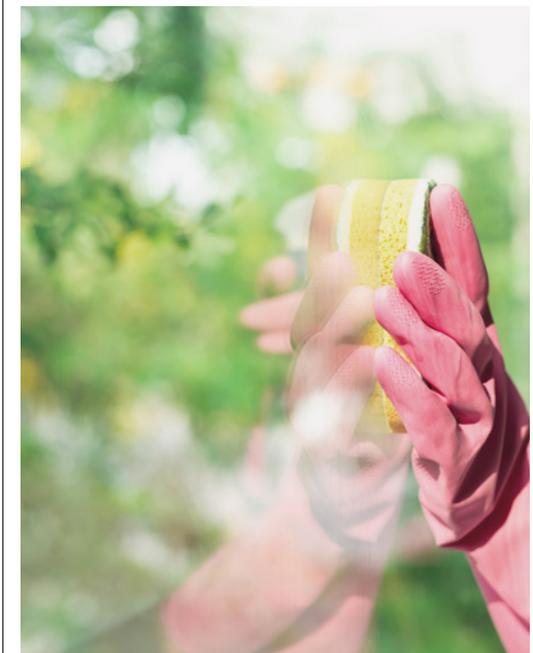
bonacasa-Vernetzungsstandard

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

Vernetzung heisst bei bonacasa nichts anderes als das Herstellen und die Erweiterung von Beziehungen unter den Hausbewohnern und zu den digitalen Funktionen der Wohnungen mit dem Ziel, das Leben der Mieter komfortabel und sicher zu machen. Über festinstallierte Steuerungssysteme oder mit dem Smartphone lassen sich die Haupteingangstüre überwachen, die Beleuchtung und die Storen steuern, die Wohlfühltemperatur eines Raums einstellen sowie während der Abwesenheiten eine bewohnte Wohnung simulieren. Die elektrischen Verbraucher lassen sich jederzeit überwachen und beim Betreten oder Verlassen der Wohnung alle auf einmal ein- oder ausschalten. Dank intelligenten Paketboxen erreichen Sendungen ihre Adressaten auch dann, wenn diese abwesend sind oder während der Arbeit im Homeoffice nicht gestört werden wollen – in Zeiten des Online-Shoppings ein stressmildernder Faktor.

bonacasa-Sicherheitsstandard

- Integration 24/7-Notruf
- Annahme der Notrufe und Einleiten von Erstmassnahmen
- Alarmierung von Blaulichtorganisationen vor Ort
- Alarmierung oder Benachrichtigung von Angehörigen oder Bekannten (falls gewünscht)
- Telefonischer Support bis zum Eintreffen der Hilfskräfte
- Verschlüsselte Speicherung der persönlichen Daten



Alle Liegenschaften von bonainvest sind mit einem elektronischen bonacasa-Schlüsseltresor ausgerüstet. Dank eines ausgeklügelten Interventionskonzepts gelangen Rettungskräfte ohne Verzögerung zu einer hilfsbedürftigen Person in die Wohnung. Das spart im Ernstfall wertvolle Zeit und ermöglicht eine zuverlässige und diskrete Intervention bei Notfällen, ohne dass Feuerwehr oder Polizei eine Tür aufbrechen müssen. Der durchdachte Interventionsprozess unter kompetenter Koordination der Notrufzentrale macht den optionalen Notrufservice von bonacasa schweizweit einzigartig.



Ein Tag im Leben einer Concierge von bonacasa

- 07.45 Wäsche bei Textilreinigung für Kunden abholen
- 08.30 Altpapier einsammeln
- 11.00 Neue Aushänge am Anschlagbrett anbringen
- 11.30 Wohnungen der Ferienabwesenden lüften
- 13.00 Geburtstagskarte persönlich überbringen
- 13.30 Ferienservice mit Paar besprechen, das seine Flitterwochen plant
- 14.15 Spitex für Bewohnerin organisieren und Notrufgerät testen
- 14.35 Katzentoylette bei körperlich eingeschränkter Bewohnerin leeren
- 14.55 Einkäufe und Wäsche überbringen
- 15.20 Einkaufsbegleitung
- 15.40 Babysitting bei einer jungen Familie
- 17.30 Nächsten Tag planen und koordinieren



In der intelligenten Paketbox werden Paketanlieferungen bei Abwesenheit im gesicherten Fach des Empfängers aufbewahrt. Vergebliche Zustellversuche und das Abholen bei der Poststelle gehören der Vergangenheit an. Die erfolgte Zustellung wird dem Empfänger automatisch per SMS mitgeteilt, und auch allfällige Retouren können in der Paketbox hinterlegt werden.

bonacasa-Dienstleistungsstandard

- Wohnungsreinigung & Wäscheservice
- Concierge-Service
- 24/7-Notrufservice
- Abwesenheitsservice
- Einkaufsbegleitung
- Handwerkliche Hilfe
- Umzugsservice
- Service-Telefon
- Neue bonacasa-App
- Und vieles mehr

In einer bonacasa-Wohnung sind es die Bewohner, die entscheiden, welche optionalen Dienstleistungen sie in Anspruch nehmen.

Per bonacasa-Servicetelefon, über die neue bonacasa-App mit Push-Nachricht-Funktion oder direkt vor Ort über die Concierge von bonacasa sind Wohnungsreinigung, Textilreinigung, Abwesenheitsservice und viele weitere Dienstleistungen rasch bestellt. Die Concierge, welche stundenweise in einer bonacasa-Liegenschaft vor Ort ist, betreut Haustiere und Pflanzen bei Ferienabwesenheit und füllt auf Wunsch den Kühlschrank für die Heimkehrer. Sie hilft aber besonders gerne älteren Menschen mit diversen Handreichungen und unterstützt sie beispielsweise auf Wunsch auch beim Einkaufen oder bei körperlich anstrengenden Tätigkeiten im Haushalt.

bonacasa für Geschäftskunden



30 Nicht erst 2020, sondern während der ganzen letzten fünf Jahre erlebte das bonacasa-Angebot «Smart Living für Geschäftskunden» ein ungebremstes Wachstum. Immer mehr B2B-Kunden entschieden sich, die kostengünstigen, modularen bonacasa-Standards in ihre Bestandesimmobilien noch ohne bonacasa-Baustandards oder Neubauten zu integrieren. Smart Living macht in einem gesättigten

Immobilienmarkt oftmals den Unterschied aus. Nachhaltigkeit, Vernetzung, Sicherheit und individuelle Services sind Mehrwerte, die von den zwei grössten Bevölkerungsgruppen der Schweiz immer mehr nachgefragt werden. Das Wohnmodell Smart Living steigert die Lebensqualität der von jungen und älteren Mietern mit viel Flexibilität und zu äusserst fairen Preisen.



Zum Glück ist in der Brotegg Selbstbestimmung keine Glückssache. Die Lebensqualität der Bewohner wird auf vielfältige Art und Weise unterstützt, unter anderem mit den Service-Angeboten von bonacasa.

→ brotegg.ch

Strategisches Erfolgspotenzial inbegriffen

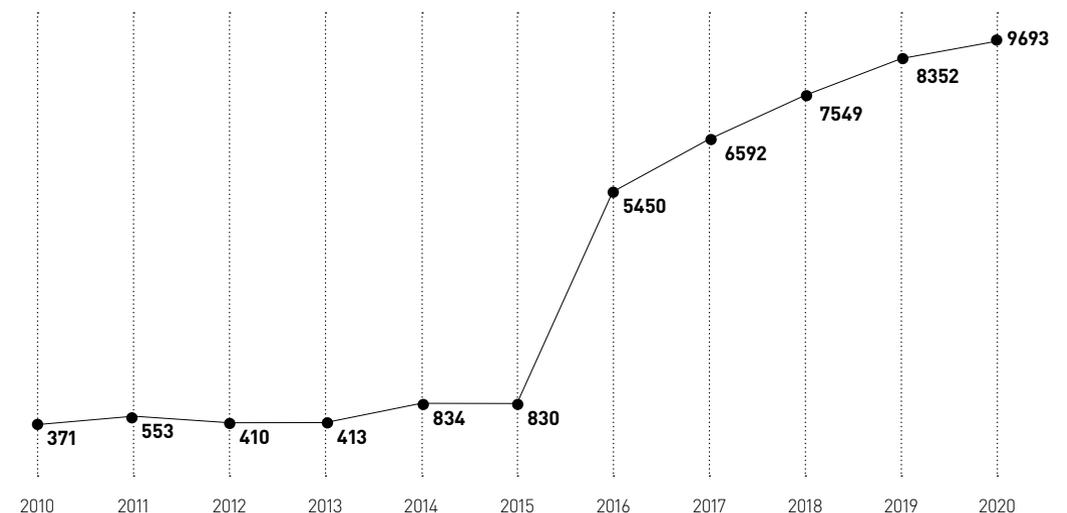
Konnektivität, Silver Society, Neo-Ökologie, Individualismus: Die bonacasa-Standards

orientieren sich an Megatrends und an den daraus resultierenden Subtrends. Die grossen Veränderungen der Welt rechtzeitig zu erkennen und einzuordnen, schafft eine solide Grundlage für die Strategien von bonacasa.

Smart-Living-Module von bonacasa

Anstatt selber Kompetenz, Infrastruktur und Ressourcen aufzubauen, setzen unsere Geschäftskunden auf die erprobten und kostengünstigen Smart-Living-Module von bonacasa. Sie bedienen sich für ihre Neubauprojekte oder Bestandesimmobilien aus dem Modul-Baukasten und können so den Smart-Living-Umfang massgeschneidert konfigurieren. Die vier Module sind optimal aufeinander abgestimmt und können auch als White-Label-Angebot im Markenauftritt des Geschäftskunden erbracht werden.

Anzahl Wohnungen unter Vertrag bei bonacasa



Waren 2019 noch 8352 Wohnungen von bonainvest und Geschäftskunden bei bonacasa unter Vertrag, betrug die Zunahme 2020 14,5% oder 1213 Wohnungen.



Die 40 Seniorenwohnungen in der Überbauung Rhyvage sind an die bewährte 24/7-Notruf- und Alarmzentrale von bonacasa angeschlossen. Zudem wird mit den umfassenden Services von bonacasa der Alltag einfacher und komfortabler.

→ rhyvage.ch

Pure Lebensqualität – Rhyvage direkt am Rhein

An der Baslerstrasse in Rheinfelden entstehen derzeit 132 moderne 1.5- bis 4.5-Zimmer-Wohnungen der «Immobilien Schweiz Alter und Gesundheit», der Anlagestiftung Swiss Life Asset Managers, wovon 40 Seniorenwohnungen sein werden. Die Überbauung Rhyvage besticht durch ihre vortreffliche Lage direkt am Rhein, in Grenznähe zu Deutschland sowie unweit von Basel (15 Minuten per Zug, 20 Minuten mit dem Auto). Rhyvage ist gut gelegen und ausgezeichnet vernetzt: 2 Minuten zur Bushaltestelle, 11 Minuten mit dem Bus zum Bahnhof sowie 6 Minuten zur Post. Die zu einem grossen Teil bereits vermieteten Wohnungen werden ab April 2021 bezugsbereit sein.

Swiss Life Asset Managers bietet seinen Mietern mehr: bonacasa-Services

Zahlreiche Erholungs- und Shoppingmöglichkeiten und die durch bonacasa bereitgestellten Services sind ein wichtiges Merkmal von Rhyvage. Jung oder erfahren – topfit oder mobilitätseingeschränkt: Alle Bewohner im Rhyvage profitieren von massgeschneiderten Services. Sämtliche Bereiche der Liegenschaft sind zudem hindernisfrei erreichbar und mit dem Label LEA 4 (Living Every Age) zertifiziert. Die 40 Seniorenwohnungen sind an die bewährte 24/7-Notruf- und Alarmzentrale von bonacasa angeschlossen, welche im Mietpreis inbegriffen ist.



Die ITW-Unternehmensgruppe ist derzeit dabei, die verschiedenen bonacasa-Dienstleistungen schrittweise für ihre Mietliegenschaften einzuführen.

→ itw.li

ITW setzt auf Service-Wohnen

ITW in Balzers (Liechtenstein), die Sano-Wohnkonzepte und bonacasa haben im November 2020 eine Partnerschaft geschlossen. Die ITW-Unternehmensgruppe führt derzeit in ihren Mietliegenschaften schrittweise verschiedene bonacasa-Standards ein und stellt sie den Mietern zur Verfügung. bonacasa hat die auf die Bedürfnisse der ITW und deren Mietobjekte zugeschnittene App «ITW Smart Living» entwickelt, die auf Endgeräte wie zum Beispiel Smartphone und Tablet heruntergeladen und von den Mietern benutzt werden kann. «Wir freuen uns, dass wir unseren Mietern mit der ITW-App einen echten Mehrwert bieten können.»



«Auch der Immobiliensektor ist definitiv im digitalen Zeitalter angekommen, und wir freuen uns auf die Partnerschaft mit bonacasa.»

Dr. Martin Meyer, CEO der ITW-Unternehmensgruppe

bonacasa für vorausschauende Gemeinden



Von Mobilität über Wohnsituationen, freiwilliges Engagement, Erwerbstätigkeit und Gesundheit bis hin zu öffentlicher Raumplanung, von Sicherheit bis zur Teilhabe: Die Herausforderungen in der Alterspolitik sind mannigfaltig.

34 Angesichts der demografischen Alterung stehen die Schweizer Gemeinden vor grossen planerischen und strategischen Herausforderungen. An ihnen liegt es, ein Umfeld zu schaffen, das den Bedürfnissen der älteren Generationen gerecht wird und deren Gesundheit, Partizipation und selbstbestimmtes Handeln fördert. Die Hälfte der von der gfs.bern (Gesellschaft für Sozialforschung) befragten Gemeinden verfügt jedoch über kein eigenes Steuerungsinstrument für die Alterspolitik und ist daher auf kompetente Partner angewiesen.



Verfügt die Gemeinde/Stadt über eine Stelle oder verantwortliche Person für den Bereich Alterspolitik? (gfs.bern, Altersfreundliche Umgebungen in der Schweiz, 2020)

Partnerschaftliche Zukunftsstrategien

Damit Konzepte nachhaltig sind, müssen sie auf die jeweilige Gemeinde abgestimmt sein. Nur im Dialog mit der Gemeinde entstehen Lösungen, die langfristig funktionieren. Deshalb steht Beratung auch an erster Stelle des zeitgemässen bonacasa-Konzepts. Wir begleiten Gemeinden bei der Erarbeitung eines Generationenleitbilds und bei der Neuausrichtung ihrer Alterspolitik. Wir modellieren die optimale Zusammenarbeit von ambulanter und stationärer Pflege sowie den zu erwartenden Bedarf an generationentauglichen Wohnungen in der Gemeinde. Auf die Beratung folgen die weiteren Schwerpunkte Umsetzung und Vernetzung – Bereiche, in denen bonainvest und bonacasa schweizweit führend sind. Zudem betreibt bonacasa für Gemeinden kostengünstige und clevere Altersanlaufstellen.

Demografische Veränderungen nutzen

Die Abkehr vom klassischen Altersheim ist überfällig geworden. Die Wünsche und Bedürfnisse der Silver Society, zu der auch vermehrt Babyboomer stossen, haben sich gewandelt. Dank Computer und finanzieller Unabhängigkeit wollen die heutigen Senioren in jeder Lebenslage Zugang zu allen Möglichkeiten haben, am Alltagsgeschehen teilhaben und mit Menschen jedes Alters in Kontakt bleiben. bonacasa verfügt im Bereich der Vernetzung und der Digitalisierung über ausgezeichnete Qualitäten. bonainvest zählt zu den nachhaltigsten Immobilienentwicklern der Schweiz, und bonacasa wurde 2019 mit dem «Top 10 Digital Real Estate»-Award ausgezeichnet.

Selbstbestimmt leben reduziert Kosten

Barrierefreie Wohnungen nach bonacasa-Standard und mit bonacasa-Serviceleistungen im Zusammenspiel mit ambulanten Pflegeeinrichtungen ermöglichen älteren Menschen ein längeres und selbstbestimmtes Leben in der eigenen Wohnung – für die älteren Menschen wie auch für die Gemeinde eine kostengünstige Lösung.

Leben mit mehr Sicherheit und Services

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 zur Seite.

Mehr Lebensqualität für alle älteren Bewohner

Nicht nur die Bewohner der Gemeinde-Alterswohnungen, sondern auf Wunsch auch andere ältere Einwohner in der Gemeinde können vom bonacasa-Vernetzungsstandard und vom bonacasa-Dienstleistungsstandard profitieren. Weitere Informationen erhalten Interessierte an unserer Altersanlaufstelle in Wiesendangen oder vor Ort bei einem vereinbarten Besuch der bonacasa-Botschafterin für das Wohnen im Alter.

«Für uns ist es eine grosse Entlastung»

Weshalb die zwei bonacasa-Alterssiedlungen in Langnau am Albis für die Gemeinde eine grosse Entlastung sind und weshalb die Servicepalette von bonacasa zu überzeugen vermochte, erklärt Reto Grau, der Gemeindepräsident von Langnau am Albis, im Kurzinterview.

Bereits zum zweiten Mal plant und realisiert die Gemeinde Langnau am Albis alterstaugliche Wohnungen mit bonacasa. Was sind die Gründe für die erneute Zusammenarbeit?

Eigentlich wussten wir von Beginn weg, dass wir zwei Projekte mit Alterswohnungen in der gleichen Gegend haben werden. Bloss liessen wir beim zweiten Projekt anfänglich noch offen, mit wem wir zusammenspannen würden. Als wir dann aber sahen, wie gut sich die Zusammenarbeit mit bonainvest entwickelte und auf welche Nachfrage das Angebot von bonacasa stösst, erteilten wir den Folgeauftrag.

Worauf wurde bei der Planung besonders Wert gelegt?

Ganz am Anfang, als es um das Wie, Wo und auch um das Wieviel ging, liessen wir uns von

bonacasa beraten und holten ihre Erfahrungen ab. Die zwei wichtigsten Themen waren zum einen das Grundstück für die Überbauung in der Gemeinde Langnau am Albis und zum anderen die Frage, wie man die Bedürfnisse der zukünftigen Mieter am besten erfüllen kann.

Wie wichtig waren für die Gemeinde die individuellen Services von bonacasa?

Wir wussten, dass wir Services anbieten wollten, es war uns aber auch klar, dass wir sie nicht als Gemeinde erbringen konnten. Wir liessen uns deshalb beraten und lernten das Angebot von bonacasa im Detail kennen. Was uns überzeugte, war, dass das vielfältige Angebot an bonacasa-Services in der Praxis tausendfach erprobt ist und problemlos funktioniert.

Inwiefern kann die Gemeinde mit den beiden Alterssiedlungen Kosten sparen?

Für uns ist die Lösung mit bonainvest eine grosse Entlastung. Die Gemeinde gibt das Land im Baurecht an bonainvest ab und erhält von ihr dafür zukunftsweisende und erschwingliche Alterswohnungen, die massgeschneidert auf die Bedürfnisse von Langnau am Albis abgestimmt sind. Ausserdem hat die Gemeinde ein Mietvorrecht für eingesessene oder ehemalige Langnauer Bürger.

Wie gut haben sich die Mieter mit den neuen Services angefreundet?

Ich bin sicher, und das wurde mir auch so bestätigt, dass es Services gibt, die von den Mietern beansprucht werden. Es wird aber eine gewisse Zeit brauchen, bis alle mit den vielen Möglichkeiten des Angebots vertraut sind. Bereits beim ersten Projekt, das voll vermietet ist, war eine bonacasa-Concierge vor Ort, und bei der neuen Überbauung ist sogar ein spezieller Raum für sie vorgesehen. Mit ihrer Unterstützung werden die Bewohner noch besser mit dem Service-Angebot klarkommen.



Oben: Reto Grau (Gemeindepräsident) schätzt die gute Zusammenarbeit mit bonainvest. Unten: Spatenstich zur zweiten Überbauung in Langnau am Albis. Links unten: Voll vermietete Alterswohnungen in der ersten Überbauung.

Könnten Sie sich vorstellen, dass bonacasa-Dienstleistungen für alle Langnauer interessant sein könnten?

Das wusste ich noch gar nicht, dass bonacasa-Services auch für Wohnungen ausserhalb der Alterssiedlung denkbar sind. Ich denke, dass das eine sehr interessante Möglichkeit wäre, die wir den Langnauern anbieten könnten. Deshalb hoffe ich, bei unserem nächsten Gespräch mit bonacasa mehr darüber zu erfahren.

Projekte in Entwicklung und Bau

Standort, Projektname

	Geplante Fertigstellung	Nettofläche (HNF m²)	Wohnungsmix					Total Wohnungen	Davon Miete	Davon Abverkauf	Gewerbe-einheiten	Einstell-hallenplätze
			1.5 Zimmer	2.5 Zimmer	3.5 Zimmer	4.5 Zimmer	5.5 Zimmer					
Bellmund, Drüblatt (im Bau)	2021	1715	2	6	3	5	–	16	16	–	1	26
Bern-Bümpliz, Bottigenstrasse (in Entwicklung)	2024	2488	*	*	*	*	*	22	22	–	2	*
Burgdorf, Q34 (in Entwicklung)	2024	*	*	*	*	*	*	37	37	–	–	25
Ecublens, En Parcs (in Entwicklung)	2024	*	*	*	*	*	*	153	133	20	*	*
Fraubrunnen, Hofmatte (im Bau)	2022	1725	–	20	14	–	–	34	34	–	5	27
Langnau am Albis, Langmoos (im Bau)	2023	4373	13	16	18	4	2	53	53	–	2	63
Münchenbuchsee, Strahnhof (im Bau)	2023	3133	1	11	17	4	–	33	21	12	2	22
Münchenbuchsee, Strahmmatte (in Entwicklung)	2024	9310	18	27	62	11	–	118	94	24	1	94
Rudolfstetten, Am Mühlebach (in Entwicklung)	2022	1942	4	20	–	4	–	28	28	–	*	35
Unterägeri, Am Baumgarten G (im Bau)	2023	5259	–	20	17	7	–	44	44	–	2	84
Total		29 945						538	482	56	15	376

* noch keine Angaben

Projekte im Bau

Bellmund, Drüblatt (1)

- 16 Mietwohnungen
- 1 Gewerbeeinheit (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 Besucherparkplätze.

Die Wohnungen werden in Übereinstimmung mit den nachhaltigen bonacasa-Baustandards erstellt. So wird die Wärmeerzeugung für Heizung und Brauchwasser mit einer Holzschnitzel-Heizung 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 intelligente Paketbox, die Pakete bei Abwesenheit des Empfängers gesichert aufnimmt.

→ drueblatt.ch

Fraubrunnen, Hofmatte (2)

- 34 Wohnungen
- 5 Gewerbeeinheiten

Das Projekt mit zwei geplanten Mehrfamilienhäusern entsteht gut erschlossen neben dem Bahnhof von Fraubrunnen in der Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Hausärzten, Zahnärzten, Schulen und einem wunderbaren Naherholungsgebiet mit gepflegten Kulturlandschaften und historischen Ortsbildern.

Es umfasst total 34 Wohnungen mit 2.5 und 3.5 Zimmern, fünf Gewerbeeinheiten und 27 Parkplätze in der Einstellhalle. Die Gebäude werden nach bonacasa-Standards umgesetzt und über vernetzte Haustechnologie und ein individuelles Dienstleistungsangebot verfügen.

→ hofmatte-fraubrunnen.ch



1



2



3



4



5

Langnau am Albis, Langmoos (3)

- 53 Mietwohnungen
- 2 Dienstleistungsflächen

In Langnau am Albis ist nahe am Dorfkern nach der Fertigstellung des bonacasa-Projekts Wolfgrabenstrasse ein weiteres Projekt, die Liegenschaft Langmoos, im Bau. Die Planung fand in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde statt. Direkt neben dem Wohn- und Pflegezentrum Sonnegg gelegen, umfasst das Bauprojekt ein Wohngebäude mit 53 1.5- bis 5.5-Zimmer-Mietwohnungen, einem Mehrzweckraum mit Lounge, zwei Dienstleistungsflächen für Spitexdienste und einer Tagesstätte sowie einer Tiefgarage mit 63 Einstellhallenplätzen.

→ langmoos.ch

Münchenbuchsee, Strahnhof (4)

- 33 Stockwerkeigentums- und Mietwohnungen
- 2 Gewerbeeinheiten

In der Gemeinde Münchenbuchsee ist das Projekt Strahnhof an attraktiver und zentrumsnaher Lage im Bau. Die neue Überbauung Strahnhof sieht drei Gebäude mit 33 Wohnungen sowie eine Hausarztpraxis und eine Gewerbeeinheit vor.

→ strahnhof.ch

Unterägeri, Am Baumgarten Haus G (5)

- 44 betreute Residenzwohnungen

An oberster Lage in der Siedlung Am Baumgarten entsteht das Gesundheitshaus (Haus G) mit 44 betreuten Altersresidenzen (mit 2.5 bis 4.5 Zimmern) und mit einem grossartigen Ausblick auf das Dorf Unterägeri und den Ägerisee. Die grosszügigen Wohnungen verfügen über ein umfassendes Betreuungsangebot und smarte digitale Lösungen. Dank den inkludierten bonacasa-Dienstleistungen und einem zeitgemässen 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 nebst dem Gemeinschaftsbereich eine öffentlich nutzbare Coffee Lounge, ein Spielbereich für Kinder und ein Bereich für gesundheitsbezogene Dienstleistungen vorgesehen. Der Bau wird im Sommer 2021 fortgeführt, nachdem eine abgewiesene Einsprache für eine Verzögerung gesorgt hatte.

→ info-ambaumgarten.ch



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

Ronny Fluri, Projektleiter bonainvest

bonainvest hat ab 2017 mit der Stadt Burgdorf, der BLS und weiteren Grundeigentümern sowie gemeinsam mit drei Architekturbüros den Studienauftrag Q34 erfolgreich begleitet. Nach der Konzeption von Q34 auf der Grundlage von bonacasa-Standards wird bonainvest das Projekt umsetzen.

Einige Highlights dieses Projekts:

- Optimale Verbindung von Mobilität und Wohnen: Bahnhof und Park & Ride sind in unmittelbarer Nähe
- Optimales Wohnangebot für unterschiedliche Zielgruppen wie Studenten, Familien und Senioren
- Ladenflächen, die das Quartier bereichern, nebst attraktiven Umgebungsflächen

Projekte in Entwicklung

Bern-Bümpliz, Bottigenstrasse

- 22 Mietwohnungen geplant
- 2 Gewerbeeinheiten

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

→ bonainvest.ch/de/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 Kleinwohnungen 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 Haustechnologie ausgerüstet. Der Baubeginn steht noch nicht fest.

→ q34-smartliving.ch

Ecublens, En Parcs

- 153 Stockwerkeigentums- und Mietwohnungen geplant
- Gewerbeeinheiten

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 Sommer 2022 vorgesehen.

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



Münchenbuchsee, Strahmmatte

→ 118 Stockwerkeigentums- und Mietwohnungen geplant

Neben dem Projekt Strahmhof plant bonainvest in Münchenbuchsee ein zweites Projekt. Auf dem 15 000 m² grossen Areal sollen gemäss Planungsstand 94 Miet- und 24 Eigentumswohnungen mit 2.5 bis 4.5 Zimmern inklusive Kleinwohnungen, ein Gemeinschaftsraum und eine Gewerbeinheit realisiert werden.

→ strahmmatte.ch



Rudolfstetten, Am Mühlebach

→ 28 Mietwohnungen
→ Dienstleistungsfläche

Im Juni 2020 erfolgte der Kauf des Grundstücks direkt beim Bahnhof Rudolfstetten-Friedlisberg inklusive des baubewilligten Projekts. Es entsteht ein achtgeschossiges Mehrfamilienhaus nach bonacasa-Baustandard mit 28 Mietwohnungen sowie einer Dienstleistungsfläche im Erdgeschoss. Das Wohn- und Geschäftshaus umfasst gemäss Planungsstand Wohnungen mit 1.5, 2.5 und 3.5 Zimmern, eine rund 200 m² grosse Dienstleistungsfläche im Erdgeschoss sowie eine von der Öffentlichkeit mitgenutzte Umgebung. Den Mietern, Besuchern und Kunden steht eine Einstellhalle zur Verfügung. Die Wärme wird mittels Wärmepumpe und Photovoltaikanlage erzeugt werden.

→ ammuehlebach.ch

Portfolio

Standort, Projektname

	Fertigstellung	Nettofläche (HNF m ²)	Anzahl Liegen- schaften	Total Wohnungen	Gewerbe- einheiten	Einstell- hallen- plätze	Diverses ¹	Total Mietobjekte	Bewer- tungs- jahr ²	Marktwert in CHF	Durchschnittliche Leerstandsquote ³ 2019 in %	2020 in %	Bruttorendite Vollvermietung in %	Bruttorendite 2020 in %
Aarau, Aarenau Süd	2014	3615	1	31	2	37	25	95	2019	24 324 000	10,92	4,68	4,05	3,66
Bettlach, Grossmatt	2011	826	1	11	–	9	–	20	2019	4 420 000	11,90	3,64	4,77	4,59
Bonstetten, Mauritiuspark	2016	2267	1	22	2	32	5	61	2020	14 621 000	2,56	1,49	4,85	4,78
Breitenbach, Wydengarten	2016	1150	1	12	2	28	–	42	2020	6 119 000	26,82	18,38	5,43	4,44
Burgdorf, Q34 (in Entwicklung)	2024	*	*	37	*	25	*	62	*	2 482 811	*	*	*	*
Ecublens, En Parcs (in Entwicklung)	2024	*	*	133	*	*	*	133	*	12 219 300	*	*	*	*
Egerkingen, Sunnepark	2014	4355	3	42	2	47	4	95	2019	23 489 000	12,07	9,95	4,25	3,82
Hausen, Holzgasse Süd	2017	1292	1	12	–	15	4	31	2019	8 642 000	20,00	12,18	3,87	3,40
Langnau am Albis, Wolfgrabenstrasse	2019	1633	2	21	1	26	–	48	2019	15 446 000	*	0,49	4,36	4,34
Luterbach, Lochzelgli	2016	1239	2	12	–	14	3	29	2020	6 513 000	8,06	12,09	4,61	4,05
Malters, Zwiebacki	2016	2619	1	29	3	41	3	76	2020	16 557 000	8,77	9,66	4,22	3,82
Oensingen, Roggenpark	2014	2661	3	24	4	71	–	99	2019	15 847 000	21,88	11,27	4,26	3,78
Port, Bellevuepark	2018	4180	4	46	–	71	1	118	2020	27 038 000	26,89	14,28	4,25	3,64
Rohrbach, Sunnehof	2017	2243	2	16	1	18	–	35	2019	15 009 000	1,34	2,63	4,05	3,94
Solothurn, Weissensteinstrasse 15/15a⁴	1957 ⁴	1475	1	–	1	–	–	1	2020	5 639 000	0	0	6,66	6,66
Subingen, Birkengarten	2011	1608	1	21	–	8	16	45	2019	8 460 000	3,90	0,67	4,25	4,23
Täuffelen, Tulpenweg	2018	1708	1	20	–	23	2	45	2019	10 364 000	0,91	2,31	4,02	3,92
Unterägeri, Am Baumgarten Häuser A-C	2020	2414	3	27	0	34	0	61	2020	29 015 000	*	*	*	*
Unterägeri, Am Baumgarten Häuser D-F	2020	1781	3	31	0	7	0	38	2020	14 567 000	*	*	*	*
Unterägeri, Am Baumgarten Haus G (im Bau)	2023	5259	1	44	2	84	0	130	*	4 007 718	*	*	*	*
Utzenstorf, Dorfmatte	2017	3013	3	31	3	52	4	90	2019	16 311 000	23,34	17,23	4,65	3,85
Zuchwil, Hofstatt	2014	955	1	11	–	12	1	24	2019	5 724 000	4,41	17,55	4,53	3,73
Total		46 293	36	633	23	654	68	1378		286 814 829				

1 Hobbyräume, Ateliers etc.

2 Schätzung durch EY gemäss DCF-Methode

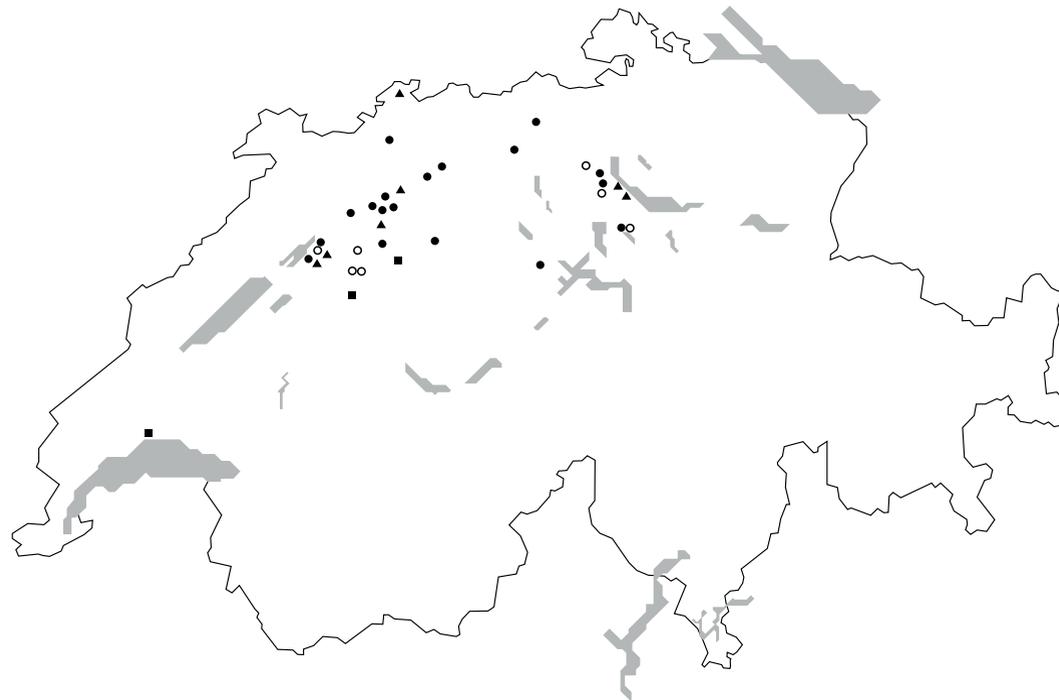
3 Die Leerstandsquote ist über das ganze Jahr im Durchschnitt ausgewiesen und gibt somit keine Stichtagsbetrachtung per 31.12. wieder. In der Leerstandsquote sind auch nicht vermietete Parkplätze einbezogen, womit der effektive Wohnungsleerstand tiefer liegt.

4 Sanierung 1988/2007

* noch keine Angaben

Standorte

Geografische Verteilung der Immobilienstandorte

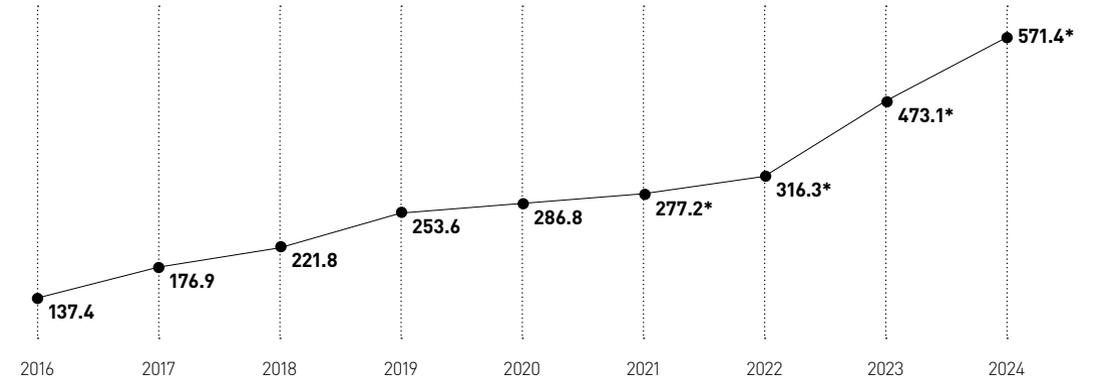


- Portfolioliegenschaften
- Projekte in Entwicklung
- Projekte im Bau
- ▲ Stockwerkeigentumsliegenschaften

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

Portfolioentwicklung

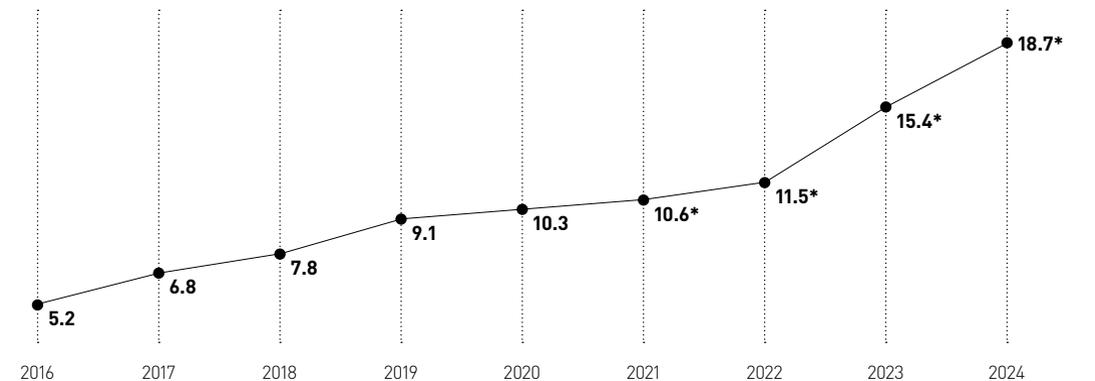
Portfoliobestand (in CHF Millionen)



* Prognose gemäss Mittelfristplanung

Nach Planungsstand wird die Portfoliogrösse bis zum Jahr 2024 gut CHF 570 Millionen erreichen. 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 die bonainvest Holding Grundstücke, die ihren Standortanforderungen entsprechen.

Mieterträge (in CHF Millionen)



* Prognose gemäss Mittelfristplanung

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



Anhaltendes Portfoliowachstum

Im Zuge der Fertigstellung der Projekte ist unser Portfolio im Geschäftsjahr 2020 weiter gewachsen. Per 31. Dezember 2020 betrug der Wert des Portfolios von bonainvest CHF 286.8 Millionen, was gegenüber dem Vorjahr einem Wachstum von CHF 33.2 Millionen (+ 13,1%) entspricht. Die Mieteinnahmen konnten 2020 im Vergleich zu 2019 um CHF 1.24 Millionen (+ 13,7%) auf den Wert von CHF 10.3 Millionen gesteigert werden.

Leerstandreduktion im Portfolio

Obwohl 2020 die durchschnittliche Leerstandsquote bei den Wohnimmobilien aufgrund der anhaltend hohen Investitions- und Bautätigkeit schweizweit gestiegen ist, ist es uns gelungen, die Leerstände in unserem Portfolio im Berichtsjahr deutlich zu reduzieren. Dies führen wir auf die optimale Standortwahl und den positiven Effekt des bonacasa-Konzepts in Verbindung mit der hohen Qualität unserer Wohnungen zurück. Der Anteil von Gewerbeflächen im Portfolio ist bei bonainvest gering; er beträgt weniger als 5%. Auf die bei manchen unserer Gewerbemietler infolge der Corona-Pandemie aufgetretenen Schwierigkeiten und Heraus-

forderungen sind wir individuell eingegangen und sind ihnen entgegengekommen. Die Corona-bedingten Ausfälle (etwa Mieterlässe bei Gewerbeflächen) in der Höhe von rund CHF 100 000 halten sich in Grenzen.

Ergebnis beim Stockwerkeigentum

Für das Jahr 2020 hatten wir den Verkauf von 20 Eigentumswohnungen budgetiert, und konnten erfreulicherweise 25 Einheiten verkaufen. Zu Beginn der Corona-Pandemie, während der ersten Welle, nahm die Nachfrage nach Stockwerkeigentum spürbar ab. Im Sommer und in der zweiten Jahreshälfte erholte sich die Nachfrage und legte immer mehr zu, so dass Ende des Jahres von einer eigentlichen Trendwende gesprochen werden kann. Die Nachfrage nach Wohneigentum hat nicht zuletzt auch Corona-bedingt gegen Jahresende 2020 deutlich angezogen, so dass auch das allgemeine Preisniveau von Stockwerkeigentum nochmals gestiegen ist.

Bauprojekte im Zeit- und Kostenrahmen

Die Projekte im Bau bewegen sich im Rahmen der Zeit- und Kostenvorgaben. Die Betriebskosten aller fertiggestellten Bauprojekte halten sich im Rahmen der Vorgaben. Die Häuser A bis C des Projekts Am Baumgarten in Unterägeri wurden im Frühjahr 2020 termingerecht fertiggestellt und sind vollvermietet; dies gilt auch für die sanierten Gebäude D bis F. Die Arbeiten an der Überbauung Drüblatt in Bellmund konnten gemäss Zeitplan vorangetrieben werden. Für alle Wohnungen konnten vor Fertigstellung Mietverträge abgeschlossen werden. Die Gewerbemietlerin konnte ihren Verkaufsladen früher als geplant eröffnen. Im Berichtsjahr 2020 blieb

einzig der Bau des Hauses G des Projekts Am Baumgarten in Unterägeri aufgrund einer Einsprache blockiert. Nachdem diese Anfang 2021 abgewiesen worden ist, kann der Bau nunmehr fortgesetzt werden. 2021 starten wir ausserdem mit dem Bau von 151 Wohneinheiten in Münchenbuchsee, 28 Wohnungen in Rudolfstetten und 53 Alterswohnungen in Langnau am Albis.

Beeinträchtigungen durch die Corona-Pandemie

Das Jahr 2020 wird als Ausnahmejahr in die Geschichte eingehen. Die bonainvest Holding und ihre Tochterunternehmen konnten dank den Investitionen der letzten Jahre in modernste IT-Infrastruktur die Arbeiten nahtlos ins Homeoffice verlegen. Die Massnahmen



des Bundes, der Kantone und des BAG wurden ausnahmslos umgesetzt. Besonders im Bereich der Living Services mussten die Concierges und Reinigungskräfte von bonacasa bei ihrer Arbeit bei den Kunden auf strengste Hygiene achten. Auf den Baustellen gingen die Arbeiten mit über das Jahr gesehen geringen Einschränkungen weiter. Der Mietwohnungsmarkt zeigt sich im Gegensatz zu den Gewerbeliegenschaften noch stabil.

Chancen und Herausforderungen

Unklar ist die weitere Entwicklung der Gesamtwirtschaft und ob es zeitlich verzögert zu Nachfrageverschiebungen, etwa durch eine generell sinkende Kaufkraft, kommen wird. Corona und die Folgen werden die Wirtschaft noch lange beschäftigen. Wir sehen aber auch Chancen: Das Thema Wohnen ist in Zeiten von Corona für viele Menschen wichtiger geworden. Mit unseren zukunftsorientierten Immobilien und dem Ansatz Smart Living von bonacasa bieten wir das, was der Markt zukünftig noch stärker nachfragen wird: Wohnungen, die ein optimales Wohnen und Arbeiten zuhause ermöglichen und Komfort, Sicherheit und digitale sowie soziale Vernetzung bieten.

Aussichten

bonainvest entwickelt und baut in den nächsten Jahren ein Wohnungsvolumen von über 500 Einheiten, grossmehrheitlich Mietwohnungen. Wir folgen unserer Strategie, den Fokus auf den Ausbau des eigenen Portfolios mit attraktiven Neubaurenditeliegenschaften zu legen. Im Geschäftskundenbereich von bonacasa erwarten wir auch für das Geschäftsjahr 2021 anhaltendes Wachstum.

Der Weg in die Selbstständigkeit

Anfang 2020 hat der Verwaltungsrat der bonainvest Holding beschlossen, die Tochtergesellschaft bonacasa AG zu verselbständigen und als bonacasa Holding für neue Investoren zu öffnen. Mit der Selbstständigkeit von bonacasa sollen das Wachstum des skalierbaren Geschäftsmodells beschleunigt, die Marktführerschaft im Bereich Smart Living ausgebaut sowie neue Geschäftsfelder erschlossen werden.

Startbereit

Das schon bald selbstständige Tochterunternehmen bonacasa entwickelt die Standards für Bau, Vernetzung und Sicherheit und erbringt die Living Services für das Wohnkonzept Smart Living. Heute stehen in der Schweiz rund 10 000 Wohnungen bei bonacasa unter Vertrag. Von den 9000 Wohnungen von Dritten sind zwei Drittel erst in den letzten drei Jahren hinzugekommen. Die Grundlagen für weiteres Wachstum sind mit der skalierbaren Service Management Plattform und der Service Organisation bereits gelegt.

Starke Grundlagen für weiteres Wachstum

bonacasa beabsichtigt, in den nächsten Jahren stark zu wachsen. Das Kerngeschäft, das Planen und Realisieren von Smart Living in Immobilien, will bonacasa für Geschäftskunden und vermehrt auch für Gemeinden stark ausbauen. Smart Living Solutions werden im Ökosystem Smart Living gemeinsam mit Partnern aus Wissenschaft und Technik weiterentwickelt, wodurch sich unser Vorsprung bei Bau, Vernetzung und Dienstleistungen weiter vergrößert. An der Schnittstelle von physischen Dienstleistungen und Daten wird



bonacasa eine einzigartige Stellung einnehmen und im Bereich der datengetriebenen Digitalisierung prägend werden. Daneben wird bonacasa ihre Consulting- und Umsetzungskompetenz weiter stärken. Das umfangreiche Wissen über die Bedürfnisse von Endkunden, Immobilienbesitzern und Immobilienverwaltungen und die Kenntnis der zu ihrer Erfüllung notwendigen Prozesse werden Potenziale für neue Geschäftsfelder entstehen lassen, in denen bonacasa ihre einzigartige Positionierung weiter ausbauen wird. Auch im wachsenden Wohnbausegment «Gemeinden und Heime» will bonacasa ihr Wissen und Können einbringen und aufzeigen, wie demografische Veränderungen bewältigt, Kosten reduziert und soziale Vernetzungen verbessert werden können.

Alles an einem Ort

Bereits am 3. August 2020 hat bonacasa ihren neuen Standort in Oensingen bezogen. Sie kann so die Vorteile und Chancen des Roggenparks mit dem Smart Living Loft und drei digital vernetzten und mit Produkten von Partnern ausgerüsteten Musterwohnungen in unmittelbarer Nähe für einen umfassenden Auftritt nutzen. Ebenso im Roggenpark zuhause ist die von bonacasa betriebene Service-Zentrale.

Marketing inklusive

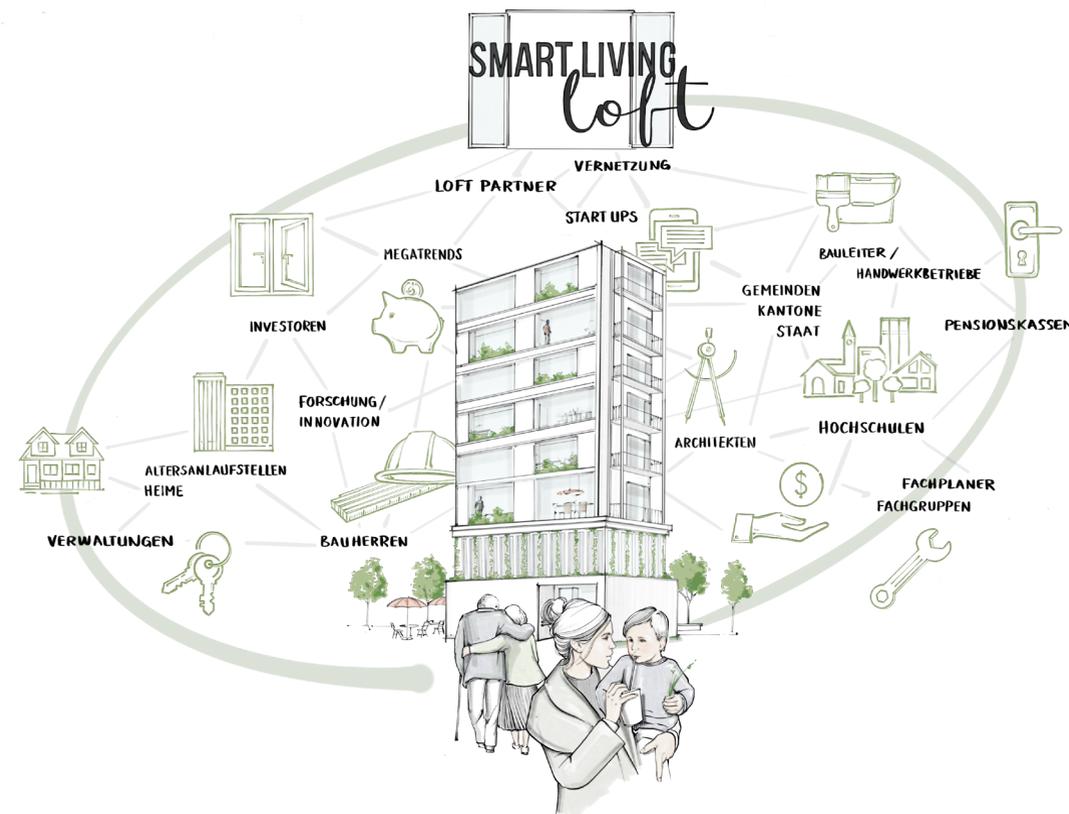
Um den Marktauftritt bei Endkunden und Geschäftskunden zu stärken, wurde 2020 die bonainvest-Abteilung Marketing und Kommunikation grossmehrheitlich in bonacasa integriert. Die Leistungen der Marketing- und Kommunikationsabteilung gehören zum integralen Angebot für B2B-Kunden von Smart-Living-Lösungen. Die Business Units profitieren vom umfassenden Know-how auf dem Gebiet des strategischen und operativen Marketings.

Mit neuer Geschäftsleitung zur Umsetzung

Im Zuge der Weiterentwicklung des Unternehmens wurden auch die Strukturen angepasst. Die neue Geschäftsleitung mit vier Mitgliedern ist seit Mitte des Jahres mit der Umsetzung der Verselbstständigungs-, Wachstums- und Digitalstrategie von bonacasa betraut. Seit Juli ist Dr. Alain Benz als Geschäftsführer im Amt. Er ist seit 2013 in der Unternehmensgruppe tätig und leitete zuletzt die Unternehmensentwicklung und das Marketing sowie die Kommunikation der bonainvest Holding. Präsident und Delegierter des Verwaltungsrats von bonacasa ist Ivo Bracher, der Gründer und ehemalige CEO der bonainvest Holding, für die er weiterhin als Präsident des Verwaltungsrats amtiert. Beide Herren würden sich freuen, interessierten Investoren die Strategie und den Businessplan von bonacasa persönlich vorzustellen.

Smart Living Loft mit starkem Ökosystem

Die Welt des vernetzten Wohnens erleben



Das Smart Living Loft von bonacasa ist der ideale Ort, um die Gegenwart und die Zukunft der neuen Wohnkultur zu entdecken. 22 Partner zeigen unter einem Dach, welche Mehrwerte durch die gemeinsame Organisation des bonacasa-Ökosystems entstehen.

Innovation durch Kooperation

Innovationen, die auf die komplexen Herausforderungen unserer Zeit gänzlich neue und erfolgreiche Antworten liefern, lassen sich nicht von einzelnen Akteuren entwickeln und umsetzen. Immer häufiger arbeiten deshalb verschiedene Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft in Innovations-Ökosystemen zusammen. Gemeinsam entwickeln sie nachhaltige Lösungen, die nur im Zusammenwirken ihrer unterschiedlichen Perspektiven, Kompetenzen und Ressourcen möglich werden. Dabei lassen sich Bedürfnisse von Kunden als Innovationsimpulse nutzen.

erreichen, als die Summe der Einzelbeiträge. bonacasa übernimmt die Koordination zwischen den Partnern des Ökosystems, welche Ideen, Produkte oder Dienstleistungen zur gemeinsamen Value Proposition beisteuern.

1 + 1 = 3

Ein Beitrag zur Weiterentwicklung des Ökosystems kam am 14. Oktober 2020 von Dr. Bernhard Lingens, dem Leiter des Helvetia Innovation Lab, einer Kooperation der Universität St. Gallen (HSG) und der Helvetia Versicherung Schweiz. Das Lab erforscht in Theorie und Praxis das neue Phänomen des Business Ecosystems und arbeitet hierzu mit einer Reihe von Firmen aus verschiedenen Branchen zusammen. Dr. Bernhard Lingens verkürzte den Output eines Ökosystems mit der im Titel genannten Formel. Erst wenn zwei Partner gemeinsam und vernetzt arbeiten, wird der Ertrag mehr sein als die Summe der einzelnen Beiträge.

Das Ökosystem von bonacasa

2020 hat sich bonacasa mit 22 Partnern zu einem unternehmensübergreifenden Innovations-Ökosystem zusammengeschlossen, um vernetzt neue Werte im Bereich des Smart Living zu schaffen und damit mehr zu

Partner im Smart Living Loft

In Zusammenarbeit mit unseren Partnern aus Architektur, Bauwirtschaft, Haustechnologie, Digitalisierung und Wissenschaft wird auf 180 m² sichtbar, wie vernetztes Wohnen den Alltag bereichert, erleichtert und sicherer macht. Schwellenfreie Badezimmer, smarte Beleuchtung, 24/7-Notruf, intelligente Paketbox, funktionale Küchen, kurz die ganze Welt von Smart Living lässt sich an einem Ort entdecken, anfassen und erleben. Das Smart Living Loft dient für das bonacasa-Ökosystem als idealer Begegnungsort, um zusammen

Neues zu entwickeln und Bewährtes zu verbessern: Sei es bei einem Workshop, bei einem Podiumsgespräch oder bei einem Meeting mit Kunden. Partner Smart Living Loft (Stand: 31.12.2020): 4B AG, ABB Schweiz AG, Age Stiftung, Allthings Technologies AG, Andy Zaugg, avidaCare AG, bonainvest Holding AG, CURAVIVA SCHWEIZ, EKZ, Glutz AG, Grohe Switzerland AG, Hochschule Luzern Technik & Architektur, Knauf AG, Pfister Professional AG, Quooker Schweiz AG, Sanitas Troesch AG, SmartLife Care AG, stebler glashaus ag, talsee AG, The Ginius Way GmbH, V-Zug AG, Zaugg & Zaugg AG.

Mission, Strategie, Unternehmensziele

Die bonainvest Holding verfolgt eine klar definierte und lukrative Strategie, die im Kontext von Megatrends (Individualismus, 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 Immobilien-gesellschaften auf.

Mission

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

Strategie

bonainvest ist heute Schweizer Marktführer im Bereich des Wohnens mit nachhaltiger Architektur, vernetzter Haustechnik und individuellen Wohnservices. An 35 Standorten in der Schweiz hat bonainvest über 1000 Wohnungen errichtet, die ihren Bewohnern dank bonacasa einzigartige Mehrwerte bieten. In den nächsten Jahren wird bonainvest um

mindestens weitere 500 Wohnungen wachsen. Durch Partnerschaften mit führenden Unternehmen aus Haustechnik 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 der Wohnraum mehrheitlich zur Bewirtschaftung im eigenen Portfolio verbleiben soll. Ziel von bonacasa ist es, ihre marktführende Stellung für das vernetzte Wohnen in den von bonainvest realisierten Liegenschaften und in den Wohnungsbeständen

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

Investitionsstrategie

Primär wachsen wir 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

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

Leitbild

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. bonainvest Holding und ihre Tochtergesellschaften verpflichten sich, systematisch über den Geschäftsalltag hinauszudenken, um zukünftige Risiken und Erfolgspotenziale zu erkennen. Die eigenen Mitarbeiter werden als Innovations-, Kompetenz- sowie Erfolgsträger geschätzt und in ihrem beruflichen Wirken gefördert. Dabei wird eine offene und von Respekt geprägte 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. 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 börsenkotiertes Unternehmen agiert.



Die Geschäftsleitung von bonainvest präsentiert sich 2020 erstmals in neuer Zusammensetzung. Für das Gruppenbild wählte sie die Musterwohnung im Roggenpark in Oensingen, welches nicht nur in unmittelbarer Nähe zu den Büros von bonacasa und dem Smart Living Loft liegt, sondern neu auch verstärkt als Ökosystem für Partner aus baunahen Branchen, Wissenschaft und Digitalisierung dient.

Von links nach rechts:
Adrian Sidler, Dr. Alain Benz, Jacques Garnier, Stéphanie Sidler

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Verwaltungsrat

Ivo Bracher, 1957, Schweizer

Präsident des Verwaltungsrats der bonainvest Holding AG und Delegierter des Verwaltungsrats der bonacasa AG, 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 2021 gewählt.

Geschäftsführungsmandate. Branchenerfahrung im Bereich Wellness, Hotellerie, Gesundheitswesen, öffentliche Hand, Gemeinden, Verbände, Alters- und Sozialinstitutionen. Seit 2009 Vizepräsident des Verwaltungsrats und bis 2021 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 2021 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 2021 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 2021 gewählt.

Geschäftsleitung

Jacques Garnier, 1960, Schweizer

Seit 2020 Vorsitzender der Geschäftsleitung

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). Seit 2002 im Unternehmen.

Adrian Sidler, 1960, Schweizer

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

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

Stéphanie Sidler, 1978, Schweizerin

Seit 2020 Leiterin Finanzen, Betriebswirtschaftlerin lic.rer.pol.

Executive MBA in Controlling und Consulting. Langjährige Erfahrung im Finanzbereich als Leiterin Finanzen und Leiterin Controlling in verschiedenen Branchen.

Dr. Alain Benz, 1980, Schweizer

Seit 2020 Geschäftsführer bonacasa AG, 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.

62 Dr. Thomas Kirchofer, 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

Bilanz

(Konzernrechnung nach Swiss GAAP FER)

	31.12.2020	31.12.2019
	CHF	CHF
Flüssige Mittel	26 942 940	18 784 610
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1 996 062	2 052 153
Übrige kurzfristige Forderungen	1 296 040	485 286
Liegenschaften im Bau, Aufträge in Arbeit	65 219 036	75 877 045
Liegenschaften zum Verkauf	38 770 943	55 174 630
Aktive Rechnungsabgrenzungen	383 381	425 080
Total Umlaufvermögen	134 608 403	152 798 803
Darlehen	5 361 072	6 601 496
Übrige Finanzanlagen	17 452	17 452
Aktive latente Ertragssteuern	589 268	1 639 762
Total Finanzanlagen	5 967 792	8 258 710
Beteiligungen	2	2
Unbebaute Grundstücke	526 137	526 137
Renditeliegenschaften	286 814 829	253 591 111
Übrige Sachanlagen	333 618	611 083
Total Sachanlagen	287 674 584	254 728 332
Immaterielle Anlagen	396 537	345 431
Total Anlagevermögen	294 038 915	263 332 474
Total Aktiven	428 647 318	416 131 277
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	41 827 000	26 750 000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4 148 263	3 561 358
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	722 861	928 081
Passive Rechnungsabgrenzungen	4 142 089	3 784 230
Kurzfristiges Fremdkapital	50 840 214	35 023 669
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	108 401 869	122 583 173
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1 018 734	1 018 734
Langfristige Rückstellungen	9 046 958	10 538 394
Langfristiges Fremdkapital	118 467 561	134 140 301
Total Fremdkapital	169 307 775	169 163 969
Aktienkapital	31 701 260	30 765 250
Kapitalreserven	190 082 153	187 440 976
Eigene Aktien	-913 676	-2 240 881
Gewinnreserven	38 469 806	31 001 962
Total Eigenkapital	259 339 543	246 967 308
Total Passiven	428 647 318	416 131 277

Erfolgsrechnung

(Konzernrechnung nach Swiss GAAP FER)

	1.1.-31.12.2020	1.1.-31.12.2019
	CHF	CHF
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	3 055 644	3 068 405
Erträge aus Vermietung von Liegenschaften	10 327 495	9 082 910
Erträge aus Immobilienhandel	26 578 415	17 510 000
Bestandsänderung an fertigen und unfertigen Bauten sowie an unverrechneten Lieferungen und Leistungen	-20 641 923	-13 156 825
Erstbewertung nach Fertigstellung	1 332 000	2 695 486
Neubewertung Liegenschaften (Folgebewertung)	1 263 000	4 360 442
Andere betriebliche Erträge	14 451	13 440
Total Betriebsertrag	21 929 081	23 573 859
Fremdarbeiten	-800 724	-745 391
Personalaufwand	-6 796 923	-6 726 368
Verwaltungsaufwand	-1 949 916	-1 729 286
Liegenschaftsaufwand	-1 702 059	-1 752 778
Abschreibungen auf Sachanlagen	-381 283	-420 995
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	-192 818	-192 231
Andere betriebliche Aufwendungen	-273 981	-327 826
Total Betriebsaufwand	-12 097 704	-11 894 876
Betriebliches Ergebnis	9 831 377	11 678 983
Finanzertrag	53 020	50 640
Finanzaufwand	-2 093 559	-2 083 567
Finanzergebnis	-2 040 539	-2 032 927
Ordentliches Ergebnis	7 790 839	9 646 057
Ausserordentlicher Ertrag	1 972 950	0
Ausserordentlicher Aufwand	-487 436	0
Ausserordentliches Ergebnis	1 485 514	0
Ergebnis vor Steuern	9 276 353	9 646 057
Steuern	-1 808 508	-2 739 828
Jahresergebnis	7 467 844	6 906 228

Die ausführliche Rechnungslegung nach Swiss GAAP FER und OR sowie die Corporate Governance sind im separat erhältlichen Finanzbericht 2020 ausgewiesen.



Wandelbar

Gestern Gästezimmer, heute Homeoffice, morgen Kinderzimmer. Was unsere Mieter brauchen und wollen, Smart Living von bonainvest und bonacasa macht es möglich.

Impressum

Herausgeber

bonainvest Holding AG
Weissensteinstrasse 15 | CH-4503 Solothurn

Gestaltung

bonainvest Holding AG, Solothurn

Visualisierungen

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

Fotos

Grund.photo, Christian Grund, Zürich
ImmobilienFotografie, Jeronimo Vilaplana, Zürich
Manuel Rickenbacher, Zürich
Stefan Weber Fotograf sbf, Jens
X. Photo, Tim X. Fischer, Solothurn

Illustrationen

Lynn Valance, Zürich

Druck

Baumberger Print AG, Oberbuchsitzen

Der vorliegende Geschäftsbericht 2020 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.

Hinweis zu möglichen zukunftsgerichteten Aussagen: Der vorliegende Geschäftsbericht 2020 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 unbekanntem 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