

bonainvest



Geschäftsbericht 2018

Inhaltsverzeichnis

Highlights 2018	4
Kennzahlen	5
Brief an die Aktionäre	9
Potenzial Smart Living	12
Erfolgsfaktor ganzheitliches Konzept	21
Smart Living Check	24
Projekte	
Projektübersicht	32
2018 fertiggestellte Projekte	34
Projekte im Bau	38
Projekte in Entwicklung	40
Immobilien	
Portfolio	44
Standorte	46
Portfolioentwicklung	47
bonacasa für Geschäftskunden	
Geschäftskunden profitieren vom modularen Angebot	50
bonacasa für Migros-Pensionskasse	52
Smart Living Loft	
Die Welt des vernetzten Wohnens erleben	54
Gesicherte Zukunft für Smart Living	58
Punkte, Sterne, Andy Zaugg	62
Anne oder «Ageing well in a digital world»	66
Mission, Strategie und Unternehmensziele	70
Verwaltungsrat und Geschäftsleitung	74
Finanzbericht	
Bilanz	76
Erfolgsrechnung	77
Kalender 2019	78



Bonstetten, Mauritiuspark

Direkt gegenüber dem Bahnhof: Nachhaltig gebaute Wohnungen mit hochwertiger Ausstattung, gut durchdachten Grundrissen und bodenebenen Fenstern bieten viel Raum für individuelles Wohnen.

Highlights 2018

Bilanzsumme
CHF 397.5 Mio.

Mieteinnahmen
CHF 7.77 Mio.

Hohe Eigenkapitalquote von
61,34%

Portfoliowert
CHF 221.8 Mio.

Jahresergebnis
CHF 4.14 Mio.

Rendite
1,68%

Kennzahlen

	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2016
	CHF	CHF	CHF
Bilanzsumme nach DCF-Bewertung der Liegenschaften und Firmen	397 503 794	384 068 157	361 442 796
Unbebaute Grundstücke	2 539 695	13 043 929	13 043 929
Renditeliegenschaften	221 754 111	176 987 111	137 437 300
Liegenschaften zum Verkauf	69 548 400	58 555 113	52 256 219
Liegenschaften im Bau, Aufträge in Arbeit	71 388 650	102 155 531	122 694 584
Erträge aus Vermietung von Liegenschaften	7 774 270	6 773 140	5 247 221
Liegenschaftsaufwand	1 631 317	1 428 006	1 298 333
Liegenschaftserfolg	6 142 953	5 345 134	3 948 888
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	6 931 388	10 172 143	6 802 159
Periodenergebnis vor Steuern (EBT)	5 112 719	8 545 845	5 647 177
Periodenergebnis	4 137 187	6 759 022	4 160 141
Eigenkapital (exkl. Bestand an eigenen Aktien)	242 173 274	238 969 433	231 445 778
Marktkapitalisierung	264 581 150	256 557 353	249 753 885
Eigenkapitalquote (inkl. Bestand an eigenen Aktien)	61,34%	62,54%	64,18%
Eigenkapitalrendite p.a. vor Steuern	2,07%	3,53%	2,42%
Eigenkapitalrendite p.a. (ROE)	1,68%	2,79%	1,79%
Kennzahlen pro Aktie	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien	Anzahl Aktien
Ausgegebene Aktien	3 076 525	3 014 775	2 938 281
Stimmberechtigte Aktien	3 076 525	3 014 775	2 938 281
Dividendenberechtigte Aktien (inkl. Bestand an eigenen Aktien)	3 076 525	2 975 232 ¹	2 802 441 ¹
Gewinn p.a. pro dividendenberechtigte Aktie in CHF	1.34	2.27	1.48
Dividende (bzw. Dividendenantrag)/Rückzahlung Kapitaleinlage pro Aktie in CHF	1.40	1.70	1.40
Eigenkapital pro Aktie (bewertet zu Anschaffungswerten gemäss Swiss GAAP FER)	78.78	79.27	78.77
Eigenkapital pro Aktie nach DCF-Bewertung	86.00 ²	85.10	85.00

1 2016 und 2017 exkl. Bestand an eigenen Aktien
2 Handelskurs ab 28.8.2018



Port, Bellevuepark

- 46 Mietwohnungen
- 40 Eigentumswohnungen

Eingebettet in die reizvolle Landschaft zwischen Jura und Jenseg sowie Aare und Bielersee, bietet Port seinen Einwohnern eine moderne Infrastruktur mit Schulen, gut ausgebautem öffentlichem Verkehrsnetz und Einkaufsmöglichkeiten. Bis auf wenige Wohnungen sind alle Objekte der erst kürzlich fertiggestellten Überbauung Bellevuepark verkauft oder vermietet.

Nachhaltig gebaute Wohnungen mit flexiblen, schwellenfreien Räumen, die sich der aktuellen Lebenssituation anpassen können sowie vernetzte Haustechnologie für mehr Sicherheit und Komfort steigern zusammen mit individuellen Living Services von bonacasa die Lebensqualität unserer Kunden.

Als Marktführerin für Smart Living in der Schweiz freut es uns, dass unser einzigartiges Geschäftsmodell 2018 wiederum bestätigt wurde. Immer mehr zufriedene Kunden und ein anhaltender Trend zu Smart Living lassen uns in eine erfolgversprechende Zukunft blicken.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Damen und Herren

Ein für Anleger turbulentes Jahr liegt hinter uns und es freut mich deshalb besonders, mitteilen zu können, dass die bonainvest Holding auch 2018 auf Kurs war. Im Berichtsjahr ist unser Portfolio gegenüber dem Vorjahr wiederum stark gewachsen (+ 25,3%) und wir haben aktuell Projekte mit einem Volumen von über 450 Wohnungen in Entwicklung und Bau. Diese werden zukünftig Einnahmen generieren. Das Wachstum bindet aber auch über 50% unseres Eigenkapitals. Die Rendite aus diesen Vorinvestitionen wird in den nächsten Jahren folgen. Dennoch konnten wir 2018 einen Reingewinn von CHF 4.14 Mio. erzielen. Angesicht dieses positiven Geschäftsgangs und des soliden finanziellen Fundaments schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende aus Kapitalanlagereserven von CHF 1.40 pro Namenaktie vor.

In der economiesuisse-Studie «Zukunft digitale Schweiz: Den Wandel gemeinsam gestalten» war zu lesen, dass das Ziel der Digitalisierung in der Schweiz nicht die Imitation des Silicon Valleys als schnelllebige Technologiehochburg sein sollte, sondern die Entwicklung von intelligenten und nachhaltigen Lösungen, bei denen die Gesellschaft genauso von der Digitalisierung profitiert wie die Wirtschaft. Dem kann ich nur zustimmen, denn seit Jahren erlebe ich, wie digital vernetzte Haustechnik von bonacasa jüngeren und älteren Kunden zu mehr Lebensqualität und Sicherheit verhilft. Bei Smart Living, so nennen wir das vernetzte Wohnen, geht es nicht nur um digitale Aspekte, sondern um eine zeitgemässe Art zu wohnen, um Interaktionen mit dem

Kunden und um ein neues Geschäftsmodell. Als Träger des Wandels im schweizerischen Immobilienmarkt haben wir damit eine einzigartige Positionierung erreicht, mit der wir uns in einem sich zunehmend sättigenden Markt erfolgreich differenzieren.

Ausgezeichnet

Besonders gefreut hat mich, dass bonacasa zu Beginn dieses Jahres von einer Expertengruppe der Fachzeitschrift «Immobilien» als eines der zehn innovativsten Immobilienunternehmen der Schweiz ausgezeichnet wurde. Die Begründung lautet: «Die Auszeichnung <Top 10> der Schweiz erhält weiter bonacasa, und

zwar für die stetige Weiterentwicklung des ganzheitlichen Ansatzes für modernes und sicheres Wohnen, für die Services und Vernetzung in Gebäuden. Mit dem Smart Living Loft bündelt bonacasa das Wissen von 18 Kooperationspartnern aus Industrie und Wissenschaft.» Dass bonacasa bei der anschließenden Publikumswahl sogar zu den vier Gewinnern zählte, ist umso erfreulicher.

Zielgruppen

Das bonacasa-Konzept kann die Bedürfnisse von zwei Zielgruppen besonders gut erfüllen: Millennials und Senioren. Dass es sich dabei um die beiden grössten Bevölkerungsgruppen der nahen Zukunft handelt, feuert unsere Erwartungen zusätzlich an. Millennials und Senioren schätzen Nachhaltigkeit bei Standort und Architektur, digitale Vernetzung und individuelle Concierge-Services. Beide Segmente nutzen – oft aus unterschiedlichen Motiven – Wohnungsreinigungs-, Wäsche- und Abwesenheitsservices. Berufstätige Eltern wählen Verpflegungs- und haushaltsnahe Dienstleistungen, Senioren gewinnen Sicherheit mit dem 24/7-Notrufkonzept und individuellen Concierge-Dienstleistungen. In jedem Lebensabschnitt über eine nachhaltig gebaute und vernetzte Wohnung mit den zur Lebenssituation passenden Services zu verfügen, ist ein Wohnmodell, das von Millennials und Senioren immer mehr nachgefragt wird.

Strategie viel Wohlwollen entgegen. Trotzdem gestaltet sich die Suche nach strategiekonformen Grundstücken alles andere als einfach. Von 300 geprüften Standorten erfüllte vergangenes Jahr gerade mal eine unsere Anforderungen. 2019 werden wir mindestens zwei Grundstücke erwerben. Die Liegenschaften in Täuffelen und Port sind planmässig fertiggestellt worden, das Projekt Langnau am Albis wurde Anfang 2019 realisiert. Erfreulich, dass Täuffelen und Langnau am Albis bereits voll vermietet sind. Insgesamt sind wir mit der Leerstandsquote zufrieden, müssen aber feststellen, dass wir im vergangenen Jahr die Ziele bei den Eigentumswohnungen verfehlt haben. Dem grossen Angebot an Stockwerkeigentum stehen Millennials oft ohne genügend Eigenkapital und Senioren mit wenig Chancen auf eine Bank-Hypothek gegenüber.

bonacasa

Im Geschäftskundenbereich sind die Erträge von bonacasa erneut stark gewachsen. Per Ende Jahr waren bei unserem Tochterunternehmen über 7500 Wohnungen unter Vertrag. Alleine 957 davon sind 2018 neu hinzugekommen. Immobilieneigentümer und Portfoliomanager differenzieren mit bonacasa ihr Angebot in gesättigten Märkten. Sie kommen mittlerweile aktiv auf uns zu.

Smart Living Loft

Das Smart Living Loft wurde erfolgreich eröffnet und war mit ein Grund für die Auszeichnung von bonacasa als eines der innovativsten Immobilienunternehmen der Schweiz. In der grössten Plattform der Schweiz für vernetztes Wohnen ist der integrale Ansatz von bonacasa und ihre enge Zusammenarbeit



Ivo Bracher

Präsident des Verwaltungsrats
bonainvest Holding AG

mit inzwischen 19 strategischen Knowledge-Partnern aus Architektur, Bauwirtschaft, Haustechnologie, Wissenschaft und Digitalisierung auf über 180 m² für alle Interessierten sicht- und erlebbar.

Ihre Treue und Ihr Vertrauen. Ich bin davon überzeugt, dass wir gemeinsam einer erfolgreichen Zukunft entgegengehen.

Danke

Im Namen der gesamten Geschäftsleitung danke ich unseren Mitarbeitenden für ihren grossen persönlichen Einsatz und ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen. Ihnen, geschätzte Aktionäre, danke ich für

Ivo Bracher
Präsident des Verwaltungsrats

Tendenzen

Nicht nur Mieter und Wohnungseigentümer schätzen unser Angebot des Wohnens mit Mehrwerten, auch Gemeinden und andere Grundstückseigentümer bringen unserer

«Gehe nicht dahin, wo der Puck ist. Gehe dahin, wo der Puck sein wird.»

Wayne Gretzky

Ungebremstes Potenzial 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, welche Wirtschaft und Gesellschaft tiefgreifend verändert. Zum anderen sind es demografische Entwicklungen, die Herausforderungen mit sich bringen, aber auch Chancen eröffnen. Und schliesslich sind es Megatrends, die, obwohl noch weit entfernt von ihrer Halbwertszeit, bereits epochalen

Charakter aufweisen. Alle diese Kräfte wirken gebündelt auf das Leben jedes Einzelnen und beeinflussen massgeblich, wie wir heute und in Zukunft leben und wohnen werden.

Übereinstimmung bei den Zielgruppen

Zwei Altersgruppen sind überproportional gewachsen und werden in naher Zukunft die grössten Bevölkerungsgruppen der Schweiz bilden: Senioren und Millennials. Auf den ersten Blick liegen diese zwei demografisch

definierten Gruppen bedingt weit auseinander. Vergleicht man aber die Wünsche und Bedürfnisse der Silver Society mit denen der Digital Natives, findet man erstaunliche Übereinstimmungen. Lebensqualität ist für beide Gruppen einer der Werte, welcher im (Un)ruhestand der Senioren und in der Arbeitswelt der Digital Natives immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die Gelassenheit der Älteren hat den aktuellen Trend Slow Culture geprägt; sich Auszeiten zu gönnen, gehört zu den Jobanforderungen eines Millennials. Passt doch. Ein Tag ohne Konnektivität ist für beide Gruppen nicht denkbar, Nachhaltigkeit und Ökologie werden immer lautstärker gefordert, und Digitalisierung ist im Land mit der zweithöchsten Computerdichte ein Muss für alle. Willkommen bei Smart Living.

Millennials in zehn Jahren grösste Mietergruppe

Die zwischen 1980 und 2000 geborenen Millennials werden bereits 2025 die grösste Bevölkerungsgruppe der Schweiz bilden. Heute machen die ersten Digital Natives rund einen Viertel der zwei Millionen Haushalte in der Schweiz aus. Mit neun von zehn Haushalten wohnt die überwiegende Zahl von ihnen zur Miete. Millennials sagen, dass mieten besser zu ihrem Lebensstil passt als kaufen, da mit dem Mieten weniger Verpflichtungen einzugehen sind. Hingegen werden Dienstleistungen wie Reinigung, Wäscheservice oder Concierge zunehmend zum Trend – Service vor Eigentum. Im Trend liegen bei ihnen Co-Living- und Co-Working-Konzepte, die auf Communities und Convenience fokussieren: gemeinsame Räume und Unternehmungen, superschnelles Internet, modernste Haustechnik und individuelle Living Services wie Wohnungsreinigung, Ferienabwesenheits- oder Wäscheservice.

Was die neuen Senioren wollen

Die zu erwartenden Lebensjahre nach der Pensionierung nehmen auch in der Schweiz stetig zu. Zwanzig Jahre sind dabei keine Seltenheit mehr, aber Wohnungen, die für diesen langen Lebensabschnitt geeignet sind, schon eher. Die Smart-Living-Wohnungen von bonacasa sind für Menschen jedes Alters geeignet. Sie verfügen über flexible Grundrisse und intelligente Baustandards, damit die Bewohner mit ihnen wachsen und altern können. Während jüngere Menschen unterschiedliche Wohnwelten reibungslos und schnell konfigurieren können, schätzen ältere Menschen die schwellenfreie Bauweise von Smart Living, welche ihre Lebensqualität verbessert und ihre Autonomie stärkt.

Smart Living sorgt für eine Abkehr von der einseitigen Fokussierung aufs tradierte, statusorientierte Wohnen, es richtet sich stattdessen verstärkt an den wirklichen Bedürfnissen der Menschen aus. Es geht darum, den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen. In jedem Lebensabschnitt über eine Smart-Living-Wohnung mit den zur jeweiligen Lebenssituation passenden Services zu verfügen, ist ein Wohnmodell, das immer mehr nachgefragt wird.



Malters, Zwiebacki

«Die richtigen Mittel zu suchen, funktional, umweltverträglich, beständig und frei zugänglich zu bauen – das ist eine Aufgabe, die zur Architektur und unseren Entwürfen gehört und deren Lösungen wir immer weiterentwickeln.»

Andreas Rüedi, Partner bei Diener & Diener Architekten

Vernetzt – aber richtig

Das Wohlfühlpaket von bonacasa ist ein vernetztes Konglomerat von nachhaltiger Architektur, digitaler Haustechnologie und analogen Services – mit letzterem sind die Living Services gemeint. Es ist ein integrales Zusammenspiel aller drei Komponenten, die intelligent ineinandergreifen. So muss zum Beispiel die digitale Paketannahmeanlage – eine echte Erleichterung für Online-Shopper – bereits im Rohbau geplant und ihre baulichen Anforderungen berücksichtigt werden. Nicht anders verhält es sich mit den eingebauten Geräten und den unsichtbaren Kabelsträngen. Vernetzung heisst aber auch Gemeinschaftsräume. Bei Millennials wie auch bei Senioren gewinnen Konzepte, die einen gemeinschaftlichen Gedanken verfolgen, stark an Bedeutung. Digitale und soziale Konnektivität fördern das Wir-Gefühl und eine gute Nachbarschaft.

In vielerlei Hinsicht nachhaltig

Wenn unter Nachhaltigkeit ein Handlungsprinzip zur Ressourcen-Nutzung verstanden wird, bei dem eine dauerhafte Bedürfnisbefriedigung durch die Bewahrung der natürlichen Regenerationsfähigkeit der beteiligten Systeme gewährleistet werden soll (Wikipedia-Definition), sind wir in vielerlei Hinsicht nachhaltig. Die zentral gelegenen Grundstücke mit guter Infrastrukturanbindung sind es, die vorausschauende Planung und

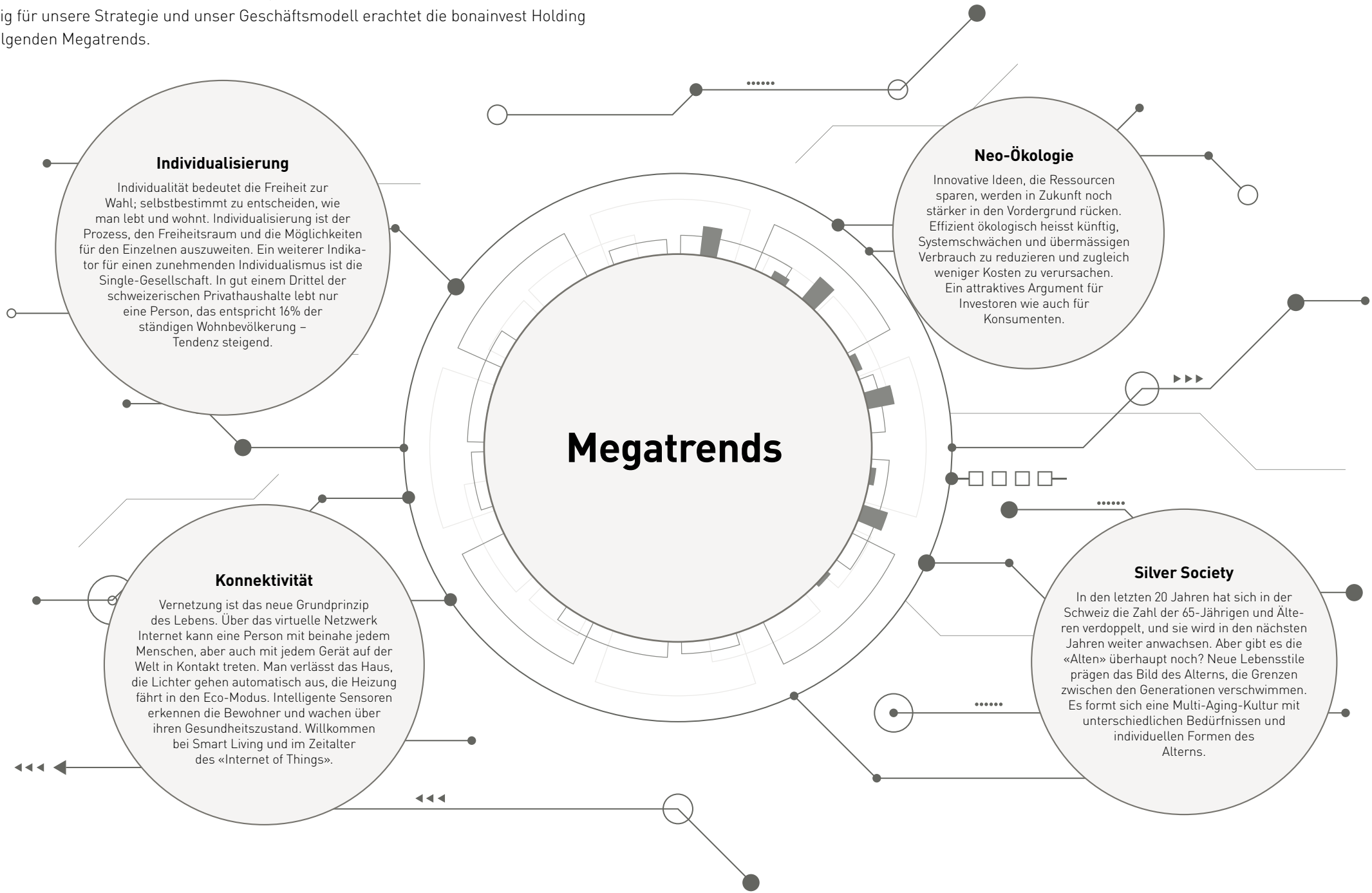
die energetisch optimierten Bauten nach bonacasa-Standard sind es, die flexiblen und schwellenfreien Wohnungen sind es, die digitale Vernetzung und die Förderung der Hausgemeinschaft sind es, und nicht zuletzt ist eine Investition in unser wegweisendes Geschäftsmodell für Investoren nachhaltig.

Strategie mit Zukunft

Gesellschaftliche Megatrends, technologische Entwicklungen und eine veränderte Demografie schaffen bei grossen Teilen der Bevölkerung eine neue Bedürfnislage und befeuern die Strategie unseres einzigartigen Geschäftsmodells, welches mit dem Smart-Living-Konzept eine erkennbare Differenzierung zu anderen Immobiliengesellschaften aufweist.

Leben und wohnen im Wandel

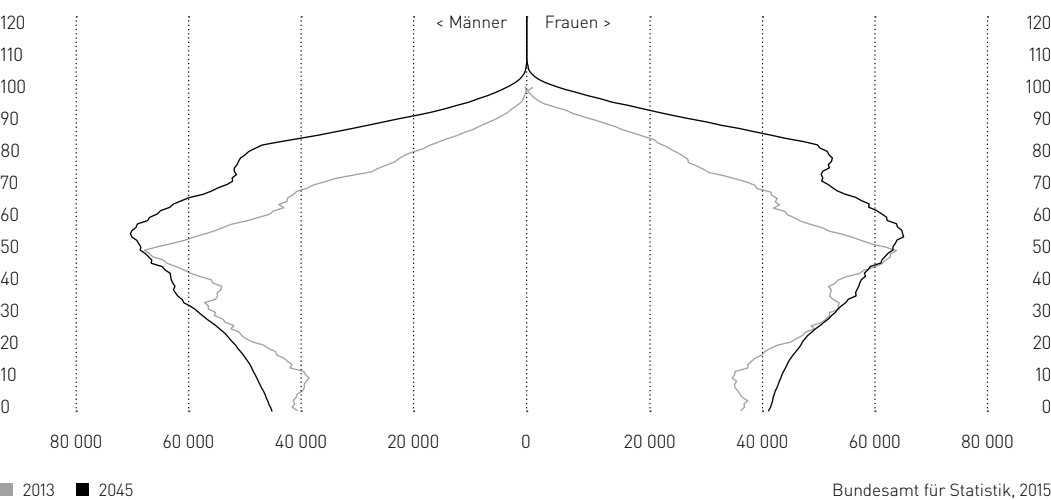
Megatrends sind enorme transformative Kräfte, die Wirtschaft und Gesellschaft weltweit umwälzen. Sie verändern die Art und Weise, wie wir leben und wohnen. Als besonders wichtig für unsere Strategie und unser Geschäftsmodell erachtet die bonainvest Holding die folgenden Megatrends.



Unsere Zielgruppen gewinnen an Bedeutung

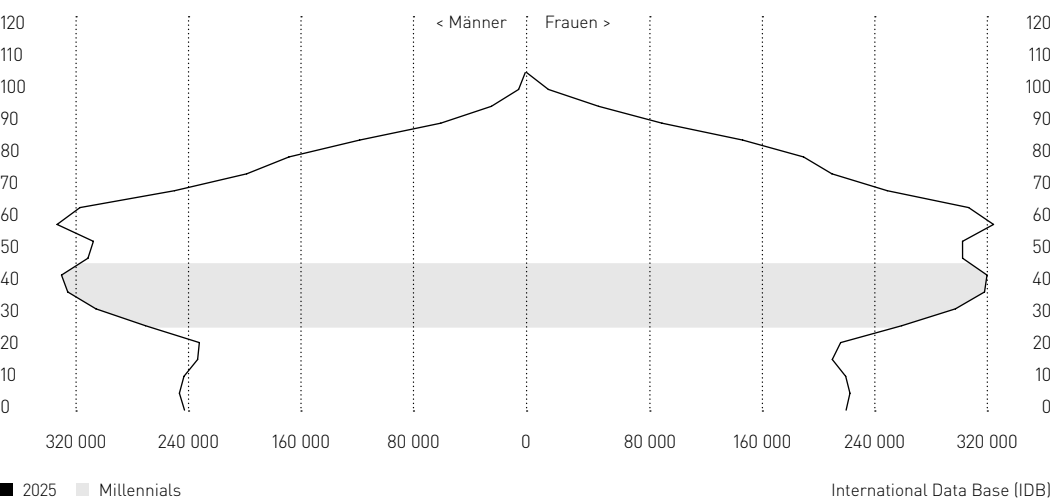
Die Bevölkerung in der Schweiz ist seit 1985, mit rund 6.5 Mio. Einwohnern, stark gewachsen und erreichte 2018 insgesamt 8.5 Mio. Einwohner. Die Szenarien des Bundesamtes für Statistik (BFS) zeigen auf, dass sich dieser Trend weiterhin verstärkt und die Schweiz 2045 gemäss Referenzszenario über 10 Mio. Einwohner zählen wird.

Alterung der Bevölkerung nimmt weiter zu



Die Altersstruktur der Schweizer Bevölkerung erfährt in den kommenden Jahrzehnten beträchtliche Veränderungen. Die Spitze der Alterspyramide wird breiter, während ihre Basis mehr oder weniger unverändert bleibt. Ursachen dieser Alterung sind zum einen der Rückgang der Geburtenzahlen in den vergangenen Jahrzehnten, zum anderen die geburtenstarken Jahrgänge der Babyboomer. Durch die fortlaufende Erhöhung der Lebenserwartung verstärkt sich die Bevölkerungsalterung zusätzlich.

Jahr 2025 – Millennials grösste Bevölkerungsgruppe der Schweiz



Millennials im Vormarsch

Die Generation der zwischen 1980 und 2000 geborenen Millennials, auch Generation Y genannt, wird in wenigen Jahren zur grössten Bevölkerungsgruppe der Schweiz anwachsen. Der Buchstabe Y, englisch why ausgesprochen, verweist auf die als charakteristisch für die Generation Y beschriebene Neigung zum kritischen Hinterfragen. Millennials gelten als überwiegend gut ausgebildet. Es handelt sich bei ihnen um die erste Generation, die in einem Umfeld von Internet und mobiler Kommunikation aufgewachsen ist. Millennials arbeiten lieber in Teams als in tiefen Hierarchien. Wichtiger als Status und Prestige ist ihnen die Freude an der Arbeit. Freiräume, Selbstverwirklichung sowie mehr Zeit für Familie und Freizeit sind zentrale Forderungen der Generation Y: Sie streben nach einer Balance zwischen Beruf und Freizeit. Als Hebel zur Durchsetzung dieser Ziele dient ihnen die Macht der Knappheit in Ländern, denen allmählich die Fachkräfte ausgehen.

Erfolgsfaktor ganzheitliches Konzept



Port, Bellevuepark

Die Überbauung ist eines von vielen Beispielen für das ganzheitliche Konzept von Smart Living. Hohe Standortqualität und nachhaltige Bauweise von bonainvest plus vernetzte Haustechnologie und individuelle Services von bonacasa schaffen eine neue Wohnkultur.

Hinter jeder bezugsbereiten Smart-Living-Wohnung steht ein vierstufiger Prozess. Zum einen entwickelt und baut bonainvest nach bonacasa-Standards die Immobilie, zum anderen ist es bonacasa, welche konzeptionell und ausführend für die Dienste und Services der Haustechnologie und der Living Services zuständig ist. Das integrale Konzept für beide lautet «Smart Living».

Wir wissen aus langjähriger Erfahrung, dass Smart Living idealerweise bereits bei der Planung berücksichtigt werden muss. Und wir können abschätzen, wieviel Smart Living in den Beständen unserer Geschäftskunden machbar ist. In der Schweiz betreut bonacasa zurzeit annähernd 6500 Wohnungen von externen Geschäftspartnern. Anstatt selber

Kompetenz, Infrastruktur und Ressourcen aufzubauen, vertrauen Geschäftskunden dem Know-how und den erprobten Lösungen von bonacasa.

Grundstücke mit Standortqualitäten

- Nähe zu:
- Öffentlichen Verkehrsmitteln
 - Infrastruktur
 - Einkaufsmöglichkeiten
 - Kindergärten
 - Schulen
 - Soziokultur

Der Kauf von Grundstücken an zentralen Lagen mit funktionierender Infrastruktur, vorhandener Soziokultur und guter Anbindung an den öffentlichen Verkehr ist ein Muss für die Entwicklung unserer nachhaltigen Immobilienprojekte. Die Nähe zu ressourcenschonender Mobilität, zu Kitas, Kindergärten und Schulen, zu Einkaufsmöglichkeiten und Restaurants, zu Freizeitangeboten und lokaler Soziokultur, kurz zu allem, was das Leben ausserhalb der Wohnung lebenswert macht, zählt zu den wichtigsten Kriterien unserer Investitionsstrategie in eigene Standorte. Gute Grundstücke sind nicht mehr einfach zu finden; umso erfreulicher ist es, dass es auch die Gemeinden und viele private Grundeigentümer sind, die uns Landreserven zum Kauf anbieten oder uns bei der Suche unterstützen. Sie tun es im Wissen darum, dass generationendurchmischte bonacasa-Immobilien auch ein willkommener Beitrag zur Lösung der herausfordernden Problematik des Wohnens im Alter sind.

Nachhaltige Architektur

- Vorausschauende Planung
- bonacasa-Baustandard
- Schwellenfreiheit
- Flexible Grundrisse
- Ökologisch (Minergie-Standard)
- Integration von Haustechnologie

Die Ziele des nachhaltigen Bauens liegen für uns in der Minimierung des Verbrauchs von Energie und Ressourcen, in der Bewahrung des Ökosystems und der Umwelt sowie im Nutzen für Mensch und Gesellschaft. Die bonacasa-Standards, die allen Beteiligten als Regelwerk dienen, legen das nachhaltige Gesamtkonzept detailliert fest. So muss jede Wohnung über flexibel gestaltbare Räume verfügen und vom Hauseingang oder der Einstellhalle über den Lift hindernisfrei erreichbar sein. Zudem darf sie weder in den Zimmern noch auf dem Balkon Schwellen oder Stufen aufweisen. Jede Wohnung ist energetisch optimiert und erfüllt, wenn möglich, den Minergie-Standard. Durch vorausschauendes Planen stellen wir sicher, dass spätere bauliche Anpassungen zur Barrierefreiheit rasch und kostengünstig realisiert werden können.

Vernetzte Haustechnologie

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

Die Haustechnologie ist integraler Bestandteil von Planung und Bauumfang. An jedem unserer Standorte sind bonacasa-Schlüsseltresore eingebaut und immer mehr Überbauungen verfügen über intelligente Paketannahmeanlagen mit digitalem Benachrichtigungsdienst. In Zusammenarbeit mit innovativen Technologiepartnern entwickeln und installieren wir digital vernetzte Haustechnologielösungen, die das Leben komfortabler und sicherer machen. Über festinstallierte Steuerungssysteme mit Monitoren oder mit dem Smartphone lassen sich die Haupteingangstüre überwachen, die Beleuchtung und die Storen steuern, die Wohlfühltemperatur einstellen sowie während der Ferienabwesenheit eine bewohnte Wohnung simulieren. Ausserdem lassen sich die elektrischen Verbraucher überwachen und beim Betreten oder Verlassen der Wohnungen alle gleichzeitig ein- und ausschalten. Zusammen mit unseren Partnern setzen wir alles daran, um für unsere Kunden immer smartere Lösungen zu entwickeln.

Individuelle Living Services

- Wohnungsreinigung
- Concierge-Service
- 24/7-Notruf
- Wäscheservice
- Ferienservice
- Einkaufsbegleitung
- Handwerkliche Hilfe
- Balkon- und Gartenservice
- Umzugsservice
- Service-Hotline
- bonacasa-App
- und viele weitere Services

Bei bonacasa entscheiden die Kunden, welche optionalen Dienstleistungen sie in Anspruch nehmen wollen. Mit der mobilen bonacasa-App für iOS und Android ist das umfassende Serviceangebot immer in Griffnähe – täglich und rund um die Uhr. Per App, aber auch mit einem Anruf, erreicht man die Service-Hotline von bonacasa oder direkt die Concierge der Liegenschaft. Die Service-Hotline ist Dreh- und Angelpunkt für unsere Living Services, denn über sie werden die Termine vereinbart. Die Concierge besucht einmal die Woche zu festen Zeiten die Überbauungen und ist vor Ort ansprechbar. Sie organisiert die Living Services sowie Ausflüge und Anlässe – von der Wanderung bis zum Jassnachmittag im Gemeinschaftsraum der Siedlung. Es sind diese gemeinsamen Erlebnisse, die den Kitt für eine gute Nachbarschaft bilden. Ausserdem gibt der 24/7-Notrufservice jüngeren und älteren Bewohnern das gute Gefühl, sicher zu sein. Alle Living Services werden über eine eigene Service-Management-Plattform von bonacasa effizient und kostengünstig abgewickelt.

Smart Living Check

Nachhaltig, vernetzt und komfortabel wohnen in der Dorfmatte

Utzenstorf ist eine attraktive Gemeinde im Kanton Bern. Das Dorf mit rund 4300 Einwohnern erstreckt sich in der Schwemmlandebene der Emme, einem einzigartigen Naherholungsgebiet. Mitten im Zentrum von Utzenstorf haben wir das Projekt Dorfmatte realisiert. Es besteht aus vier Neubauten mit insgesamt 53 Miet- und Eigentumswohnungen mit 2.5 bis 5.5 Zimmern sowie einem komplett sanierten Bauernhaus.

Grundstück mit Standortqualität



Die Liegenschaften, in denen auch ein Café, eine Bäckerei sowie ein Modegeschäft eingemietet sind, befinden sich unweit des Bahnhofs. In ihrer Mitte ist ein neuer Dorfplatz von Utzenstorf entstanden, von dem aus weitere Einkaufsmöglichkeiten sowie Schulen zu Fuss schnell erreichbar sind. Eine zentralere Wohnlage ist in Utzenstorf kaum zu finden.

Nachhaltige Architektur



Grundfläche. Dem gegenüber steht ein hoher Anspruch an die Aussenräume mit den Bereichen öffentlich, halbprivat und privat sowie an die Begrünung.

Die Gebäude sind Minergie-zertifiziert. Die Wärme wird bei der Siedlung Dorfmatte mittels Grundwasserwärmepumpen erzeugt. Die Wohnungen sind wie alle von bonainvest gebauten Wohnungen nach den bonacasa-Baustandards erstellt. Diese garantieren eine bis ins Detail durchdachte und schwellenfreie Bauweise der Wohnung. Eine ebenerdige Dusche ist praktisch und bietet Komfort. Zusätzlich sind bonacasa-Wohnungen barrierefrei und punkten deshalb mit grosszügigen und flexiblen Grundrissen. Jede Wohnung ist mit dem Lift erreichbar und verfügt über einen grossen Balkon.



«Das liebevoll renovierte Bauernhaus, die attraktiven Wohngebäude sowie die Gewerbeliegenschaften mit Bäckerei, Café und Modegeschäft machen die Dorfmatte zu einem einzigartigen Dorfzentrum. Dabei darf man nebst aller Romantik nicht vergessen, dass in den Wohnungen eine geballte Portion Haustechnologie neusten Stands zum Einsatz gelangt. Das von bonacasa konfigurierte Steuerungssystem free@home von ABB bietet seinen Benutzern unglaublich viele Möglichkeiten, das Leben in einer bonacasa-Wohnung sicher, komfortabel und smart zu gestalten.»

Ronny Fluri, Projektleiter Bau von bonainvest



«Die gute Altersdurchmischung in den bonacasa-Siedlungen macht meinen Arbeitsalltag als Concierge besonders vielfältig. Bei jungen Singles und berufstätigen Paaren ist die Wohnungsreinigung sehr beliebt und gleich dahinter folgt der Bügelservice. Auch der Ferienabwesenheitsservice wird gerne und oft beansprucht. Da ich viele meiner Kunden aus den bonacasa-Überbauungen schon seit über sechs Jahren kenne, ist schnell einmal klar, was sie gerne hätten. Ich denke da an den Geschäftsherrn, der nach seiner Ferienrückkehr immer einen gefüllten Kühlschrank vorfinden will. Da weiss ich mittlerweile genau, was rein muss. Die älteren Mieter zählen auf meine Unterstützung und besuchen mich oft und gerne zu meinen festen Anwesenheitszeiten. Zu einem Schwatz, um eine Begleitung zum Arzt abzumachen oder für Hilfestellungen unterschiedlicher Art. Ich gehe auch einfach auf sie zu und frage: Kann ich Ihnen irgendwie behilflich sein?»

Silvia Kurth, Concierge von bonacasa

Vernetzte Haustechnologie



Jede Wohnung in der Dorfmatte ist mit der Haustechnologie free@home von ABB ausgestattet, die wir in Zusammenarbeit mit unserem Partner ABB so konfiguriert haben, dass eine einfache Bedienung möglich ist. Zum Funktionsumfang gehört unter anderem die Türkommunikation: Auf dem Bildschirm neben der Wohnungstüre ist ersichtlich, wer klingelt. Bei Abwesenheit zeichnet die Kamera zur Sicherheit Bilder von verpassten Besuchern auf, die geklingelt haben. Alle Lampen sind vernetzt und individuell dimmbar, sie lassen sich – wie auch die Heizung und die Storen – zuhause und von unterwegs steuern. Ausserdem warnt ein vernetzter Rauchmelder bei Gefahr mit einem akustischen Signal und aktiviert automatisch alle Lichter in der Wohnung und öffnet die Rollläden. Alle Funktionen sind per Schalter ohne Zusatzgeräte zu bedienen oder lassen sich mit dem Smartphone von unterwegs oder zuhause steuern.

Die Dorfmatte verfügt über eine intelligente Paketannahmeanlage der neusten Generation. Ist der Empfänger eines Pakets nicht zuhause, wird dieses im Hauseingang in einem gesicherten Paketfach hinterlegt. Gleichzeitig wird eine Mail mit dem Öffnungscode generiert und an den Empfänger gesendet.



Living Services auf Wunsch



In der Dorfmatte stehen für jede Lebenssituation die passenden Living Services von bonacasa zur Verfügung. 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. Im medizinischen Interventionsfall alarmiert die bonacasa-Notrufzentrale die Blaulichtorganisation vor Ort, die dank einem im Schlüsseltresor hinterlegten Schlüssel rasch die zeitkritische Nothilfe einleiten kann.

Die weiteren Living Services reichen von Wohnungsreinigung, Wäscheservice, Ferienabwesenheitsdienst und Einkaufsbegleitung über Mahlzeitendienst bis hin zu individuellen Kundenwünschen.

Smart Living Check

Stressfreie WG in der Dorfmatte

Die ehemaligen Arbeitskolleginnen Rahel Jenni und Sabrina Studer haben in der Dorfmatte Utzenstorf die perfekte Wohnung für eine WG gefunden. «Mit 24 wollte ich einfach einmal auf eigenen Beinen stehen», sagt Rahel. Für die Assistentin im Bereich Marketing war klar, dass sie das WG-Wohnen dem alleine Wohnen vorziehen würde. Genauso erging es ihrer Freundin Sabrina, die als Assistentin in einem Direktionssekretariat arbeitet: «Als ich von den Plänen von Rahel hörte, zögerte ich nicht lange und schlug vor, gemeinsam eine WG zu gründen.»

Auf der Suche nach einer passenden Wohnung in der Nähe ihres Arbeitsplatzes wurden die beiden Freundinnen auf die Überbauung Dorfmatte in Utzenstorf aufmerksam. Die moderne Wohnkultur von bonacasa mit zeitgemässer, qualitativ hochwertiger Ausstattung gefiel ihnen. Die Kostenersparnis war ein weiteres Argument für die Wahl einer bonacasa-Wohnung. «Als wir die Wohnung besichtigten, waren wir sofort begeistert. Genau richtig für eine WG, denn die grosszügigen Grundrisse lassen sich bestens unter

zwei Bewohnerinnen aufteilen», erinnert sich Rahel.

Seit kurzem leben die beiden in ihrer Wohngemeinschaft. Jede von ihnen hat ein etwa gleich grosses Zimmer und ein eigenes Badezimmer, während sie sich den Wohn- und Essbereich teilen. Das bonacasa-Konzept sei für sie durchwegs überzeugend: «Vom guten bonacasa-Baustandard können wirklich alle profitieren, denn ebenerdige Duschen sind nicht nur praktisch, sondern modern und cool», erklärt Sabrina. Momentan geniessen sie das WG-Leben. Rahel gerät ins Schwärmen: «Gemeinsame Serien- und Kochabende, selbstständig wohnen und dazu erst noch Miete sparen – besser geht nicht, oder?» Die intelligente Briefkastenanlage in der Liegenschaft wird vom Postboten rege genutzt. «Mit uns hat er viel Arbeit, da wir gerne auch online einkaufen», gibt Rahel lachend zu Protokoll. Dass die Pakete während ihren berufsbedingten Abwesenheiten sicher hinterlegt werden und am Abend per Code einfach aus der Anlage entnommen werden können, empfinden beide als grossen Mehrwert.



Von Beginn weg fassten die beiden einen Plan: Wäsche und Einkäufe selber erledigen, lästiges Putzen auslagern. Denn so, dachten sich Rahel und Sabrina, würden die bekannten WG-Streitereien bei der Wohnungsbereinigung im Keim erstickt. «Alle zwei Wochen kommt unsere Reinigungskraft von bonacasa. Und selbst wenn wir über längere Zeit in den Ferien sind, betreut die Concierge von bonacasa unsere Pflanzen und leert den Briefkasten», so die erleichterten

WG-Bewohnerinnen. Sie bringen es auf den Punkt, was für sie wichtig ist: «Wir können unsere Freizeit voll auskosten und stressfrei geniessen.»



Smart Living Check

Freude am Nutzen der Technologie
in der Dorfmatte

Daniel Berner und seine Frau Marianne Oesch Berner leben seit der Pensionierung in einer Wohnung der Dorfmatte in Utzenstorf. Wie alle Bewohner schätzen sie die Lage im Dorfzentrum mit Bäckerei und Café in der eigenen Siedlung. Aber noch etwas anderes begeistert die beiden Senioren: die digitale Vernetzung in Wohnung und Haus. Die hochmoderne bonacasa-Wohnung ist ganz nach dem Geschmack des pensionierten Ingenieurs Daniel Berner: «Das Haussteuerungssystem free@home von ABB hat's voll in sich. Damit kann ich Leuchten, Storen und Heizung in der ganzen Wohnung ansteuern und selber konfigurieren.» Er gibt uns eine kleine Demonstration: Per Smartphone schaltet er das Licht an, lässt die Storen rauf und runter – ohne vom Sofa aufzustehen. «Ach was, so schwierig ist die Konfiguration nun auch wieder nicht», meint er schmunzelnd, steht auf und begibt sich ins Schlafzimmer. «Wir können jeden Raum einzeln ansteuern. Die Raumtemperatur ist im Schlafzimmer ein bis zwei Grad tiefer als nebenan», erklärt Berner sein Wohlfühlkonzept, während die Finger der rechten Hand über die Tastatur seines Smartphones fliegen. Ein Klick und per Videoübertragung zaubert Berner den Hauseingangsbereich auf den Handy-Bildschirm und öffnet mit einem weiteren Klick die Haustüre. Das technische Know-how von Daniel Berner hat sich übrigens im ganzen Haus herumgesprochen, seine Tipps und Tricks sind begehrt.

«Im Moment geht es uns ausgezeichnet, wir sind selbstständig und brauchen keinerlei Unterstützung», meldet sich Frau Marianne Oesch Berner zu Wort. «Doch wenn wir den Haushalt vielleicht einmal nicht mehr alleine meistern können», fährt sie fort, «sind wir froh, dass wir auf professionelle Unterstützung zählen können.» Wie alle Bewohner einer bonacasa-Wohnung können die Berners



individuelle Concierge-Services in Anspruch nehmen. Via Service-Hotline können Reinigungshilfe, Handwerker und Taxi organisiert werden. Die Reinigungskraft von bonacasa macht die Wohnung sauber, die Concierge lüftet sie während der Ferien, entsorgt das Altpapier, und in Notfällen hilft die 24/7-Notrufzentrale von bonacasa.

Sogar das Mittagessen könnten Berners per bonacasa-App bestellen, sollte dies wegen Krankheit einmal nötig sein. Daniel Berner ist überzeugt: «Digital vernetzte Geräte und Anlagen verlängern die Zeit, in der eine Person eigenständig in ihrer Wohnung leben kann. Moderne Haussteuerungssysteme erleichtern älteren Menschen die Selbstständigkeit und reduzieren zudem den Energieverbrauch.»

Projektübersicht

Standort, Projektname

			Wohnungsmix												
			1.5 Zimmer	2.5 Zimmer	3.5 Zimmer	4.5 Zimmer	5.5 Zimmer								
	Fertigstellung	Nettofläche (HNF m²)						Total Wohnungen	Davon Miete	Davon Abverkauf	Gewerbe- einheiten	Einstell- hallenplätze	Anlagekosten initial in CHF	Zukünftige Portfolio- liegenschaften in CHF	Geplante Mieteinnahmen p.a.
Bern-Bümpliz, Bottigenstrasse (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	22	*	*	*	*	*	*	*
Burgdorf, Q34 (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	37	*	*	*	*	*	*	*
Ecublens, En Parcs (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	153	*	*	*	*	*	*	*
Horgen, Seeblick	2016	1 420	–	8	9	1	–	18	–	18	–	18	21 740 000	–	–
Kilchberg, Lakeside (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Langnau am Albis, Wolfgrabenstrasse (im Bau)	2019	1 898	–	12	8	1	–	21	21	–	1	26	*	*	670 700
Münchenbuchsee, Strahmhof (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	33	*	*	*	*	*	*	*
Münchenbuchsee, Strahmmatte (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	116	*	*	*	*	*	*	*
Port, Bellevuepark	2018	8 401	1	10	34	33	8	86	46	40	–	141	60 400 000	26 439 000	1 190 000
Täuffelen, Tulpenweg	2018	1 707	2	4	9	5	–	20	20	–	–	23	9 084 000	9 084 000	422 400
Unterägeri, Am Baumgarten A, B und C (im Bau)	ab 2020	*	–	9	13	3	2	27	27	–	*	34	*	*	*
Unterägeri, Am Baumgarten D, E und F (Renovation)	*	*	*	*	*	*	*	31	31	–	*	7	*	*	*
Unterägeri, Am Baumgarten G (im Bau)	*	*	–	20	14	10	–	44	44	–	*	89	*	*	*
Total								608							

* noch keine Angaben

2018 fertiggestellte Projekte



Täuffelen, Tulpenweg

→ 20 Mietwohnungen

Täuffelen liegt direkt am Bielersee und bietet mit seinen zahlreichen See-, Wald- und naturnahen Feld- und Wiesenwegen ein wunderbares Naherholungsgebiet mit breiten Sportmöglichkeiten. Nebst dem Bootshafen finden sich am See einladende Bademöglichkeiten.

Die 20 Mietwohnungen (1.5 bis 4.5 Zimmer) der attraktiv gelegenen Überbauung Tulpenweg sind bereits alle vermietet. Die neuen Mieter schätzen die zentrale Lage ihrer Wohnungen. Einkaufsmöglichkeiten wie auch Post oder öffentliche Verkehrsanschlüsse liegen in bequemer Gehdistanz.

Die raffinierten Wohnungen überzeugen mit flexiblen Grundrissen, gehobenem Ausbaustandard und viel Raum für individuelle Wohnbedürfnisse. Alle Wohnungen sind mit free@home ausgerüstet, der wegweisenden Haustechnologielösung unseres Partners ABB. So zählt zum modernen, schwellenlosen bonacasa-Wohnerlebnis unter anderem auch die vernetzte Steuerung von Licht, Storen, Heizung und der Türkommunikation. Ausserdem stehen allen Mietern eine intelligente Paketannahmeanlage der neusten Generation sowie die Concierge und die zahlreichen Living Services von bonacasa zur Verfügung.

→ tulpenweg-tauffelen.ch



Port, Bellevuepark

- 46 Mietwohnungen
- 40 Eigentumswohnungen

Eingebettet in die reizvolle Landschaft zwischen Jura und Jäissberg sowie Aare und Bielersee, bietet Port seinen Einwohnern eine moderne Infrastruktur mit Schulen, gut ausgebautem öffentlichem Verkehrsnetz und Einkaufsmöglichkeiten. Bis auf wenige Wohnungen sind alle Objekte der erst kürzlich fertiggestellten Überbauung Bellevuepark verkauft oder vermietet.

Die acht freistehenden Häuser sind nach zeitgemässen ökologischen Grundsätzen erstellt. So wird der Minergie-Standard konsequent umgesetzt, die Wärmegewinnung erfolgt mittels Holzpellets und Sonnenkollektoren auf dem Dach. In der Umgebung wurde eine Fläche von anderthalb Fussballfeldern der Natur überlassen. Um die Häuser des Bellevueparks wachsen 35 verschiedene Straucharten, und es blühen Kirsch-, Apfel- und Zwetschgenbäume. Diese Ökowiese wird nicht gedüngt, nur einmal jährlich gemäht.

Durchdachte und flexible Grundrisse, gehobener Innenausbau, schwellenfreie Bauweise vom Hauseingang bis auf den Balkon sowie viele weitere smarte Details machen den Unterschied zum Gewöhnlichen: Zum Beispiel auch die intelligente Paketannahmeanlage oder die beliebten Living Services. Und sogar eine eigene Bushaltestelle fehlt nicht im Bellevuepark.

→ bellevuepark-port.ch

Projekte im Bau

Langnau am Albis, Wolfgrabenstrasse (1)

- 21 Mietwohnungen
- 1 Gewerbeeinheit (Arztpraxis)

An der Wolfgrabenstrasse entstehen 21 Mietwohnungen mit durchdachten Grundrissen und einem gehobenen Ausbaustandard. Das Grundstück liegt nahe beim Dorfkern, ist ruhig gelegen und optimal an den öffentlichen Verkehr angebunden. Der Bahnhof kann bequem per Bus oder zu Fuss erreicht werden. Das Projekt umfasst zwei Gebäude mit einer Arztpraxis und einer Tiefgarage. Alle Wohnungen verfügen über die moderne Haustechnologieinstallation free@home von ABB für ein digital vernetztes Wohnerlebnis. Auf Wunsch stehen alle individuellen Living Services von bonacasa zur Verfügung. Die Fertigstellung ist auf Anfang 2019 terminiert; alle Wohnungen sind bereits vermietet.

→ wolfgrabenstrasse.ch

Unterägeri, Am Baumgarten (2)

- 27 Mietwohnungen
- 44 Residenzwohnungen
- 31 renovierte Wohnungen

An erhöhter und ruhiger Lage in Unterägeri wird auf dem ehemaligen Areal der Stiftung St. Anna die Überbauung Am Baumgarten realisiert. Das Projekt ist wegweisend und bietet in drei neuen Mehrfamilienhäusern generationendurchmisches Wohnen, Wohnen für Senioren in den bestehenden, sanft renovierten Alterswohnungen sowie betreutes Residenzwohnen im neuen Hauptgebäude, dem Gesundheitshaus. Die Mehrzahl der Residenzwohnungen wird als betreute Altersresidenzen angeboten. Im Sockelgeschoss des Gesundheitshauses sind eine Café-Lounge sowie gewerbliche Dienstleistungen im medizinischen und paramedizinischen Bereich vorgesehen, die auch der Öffentlichkeit zur Verfügung stehen. Die Neubauten der Überbauung sind Minergie-zertifiziert und nutzen Fernwärme, die nachhaltige Architektur setzt zudem auf naturnahe Holzfassaden sowie eine vernetzte Haustechnologie.

→ am-baumgarten.ch



Projekte in Entwicklung

Bellmund, Drüblatt (1)

- 16 Mietwohnungen geplant
- 1 Gewerbeeinheit geplant (Coop-Filiale)

An der Lohngasse in der Gemeinde Bellmund erstellt die bonainvest auf einem Grundstück der Burgergemeinde Bellmund eine Überbauung bestehend aus zwei Wohngebäuden und einer gemeinsamen Einstellhalle mit 26 Parkplätzen. Das Projekt umfasst insgesamt 16 Mietwohnungen (1.5- bis 4.5-Zimmer-Wohnungen), eine Coop-Verkaufsstelle mit integrierter Postagentur sowie 14 Kurzzeit-Parkplätze für Kunden und 8 Besucher-Parkplätze. Die Wohnungen werden im bonacasa-Standard erstellt und werden mit der Haustechnologieinstallation von ABB für ein digital vernetztes Wohnerlebnis ausgestattet. Die Wärmeerzeugung für Heizung und Brauchwasser erfolgt über eine gemeinsame Holzschnitzel-Heizung. Der Baubeginn erfolgt im Frühling 2019.

→ bonainvest.ch/projekt/bellmund-drueblatt

Bern-Bümpliz, Bottigenstrasse

- 22 Mietwohnungen geplant

Im Juni 2017 wurde der Kaufvertrag für das Grundstück zur Realisierung des

Neubauprojekts Bottigenstrasse in Bern-Bümpliz abgeschlossen. Gemäss dem noch frühen Planungsstand werden von bonainvest 22 Wohnungen, Gewerbeeinheiten und eine Tiefgarage entwickelt. Der Baubeginn steht noch nicht fest.

→ bonainvest.ch/projekt/bern-bottigenstrasse

Burgdorf, Q34 (2)

- 37 Mietwohnungen geplant

In Burgdorf mit ihrer historischen Altstadt, ihren kulturellen Besonderheiten und Sehenswürdigkeiten werden auf dem Areal Steinhof gemäss Planungsstand 37 Kleinwohnungen mit 1.5 bis 2.5 Zimmern realisiert, die insbesondere auf die Bedürfnisse von Singles, Studenten und Senioren ausgerichtet sind. Dank bonacasa werden eine schwellenfreie Bauweise, eine Haustechnologieinstallation für mehr Komfort und Sicherheit sowie ein umfassendes Angebot an Wohnservices zur Verfügung stehen. Der Baubeginn ist für Ende 2020 vorgesehen.

→ bonainvest.ch/projekt/burgdorf-q34



1



2

Ecublens, En Parcs

→ 153 Stockwerkeigentums- und Mietwohnungen geplant

An zentraler Lage in Ecublens, einer der attraktivsten Gemeinden der Genferseeregion, plant die bonainvest das Projekt En Parcs mit voraussichtlich 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, die Pläne werden gemäss den Anforderungen von bonacasa zusammen mit den Architekten optimiert. Der Baubeginn ist für das Jahr 2020 vorgesehen.

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

Kilchberg, Lakeside

→ 12 Eigentumswohnungen geplant

An der Weinbergstrasse wird das zweite Projekt von bonainvest in der Gemeinde Kilchberg entstehen. Aufgrund der aus baulicher Sicht herausfordernden Lage wird dieses Projekt als Stockwerkeigentum mit exklusivem Charakter realisiert werden. Geplant sind zwölf Eigentumswohnungen sowie eine Einstellhalle. Die Wohnungen werden auf zwei nach Minergie-zertifizierte Gebäude verteilt und einige davon werden über einen herrlichen Ausblick auf den Zürichsee verfügen. Der Baubeginn steht noch nicht fest.

→ bonainvest.ch/projekt/kilchberg-lakeside

Münchenbuchsee, Strahmhof (3)

→ 33 Wohnungen geplant

In der Gemeinde Münchenbuchsee ist das Projekt Strahmhof an attraktiver und zentrumsnaher Lage in Entwicklung. Die neue Überbauung Strahmhof sieht gemäss Planungsstand drei Gebäude mit 33 Wohnungen sowie Gewerbeeinheiten, optimalerweise für gesundheitsbezogene Anwendungen, vor. Der Baubeginn steht noch nicht fest.

→ bonainvest.ch/projekt/muenchenbuchsee-strahmhof

Münchenbuchsee, Strahmmatte (4)

→ 116 Stockwerkeigentums- und Mietwohnungen geplant

Neben dem Projekt Strahmhof plant die bonainvest ein zweites Projekt in Münchenbuchsee. Auf dem über 10 000 m² grossen Areal sollen 116 Miet- und Eigentumswohnungen in unterschiedlichen Grössen sowie Kleinwohnungen realisiert werden. Der Baubeginn steht noch nicht fest.

→ bonainvest.ch/projekt/muenchenbuchsee-strahmmatte



3



4

43

Portfolio

Standort, Projektname

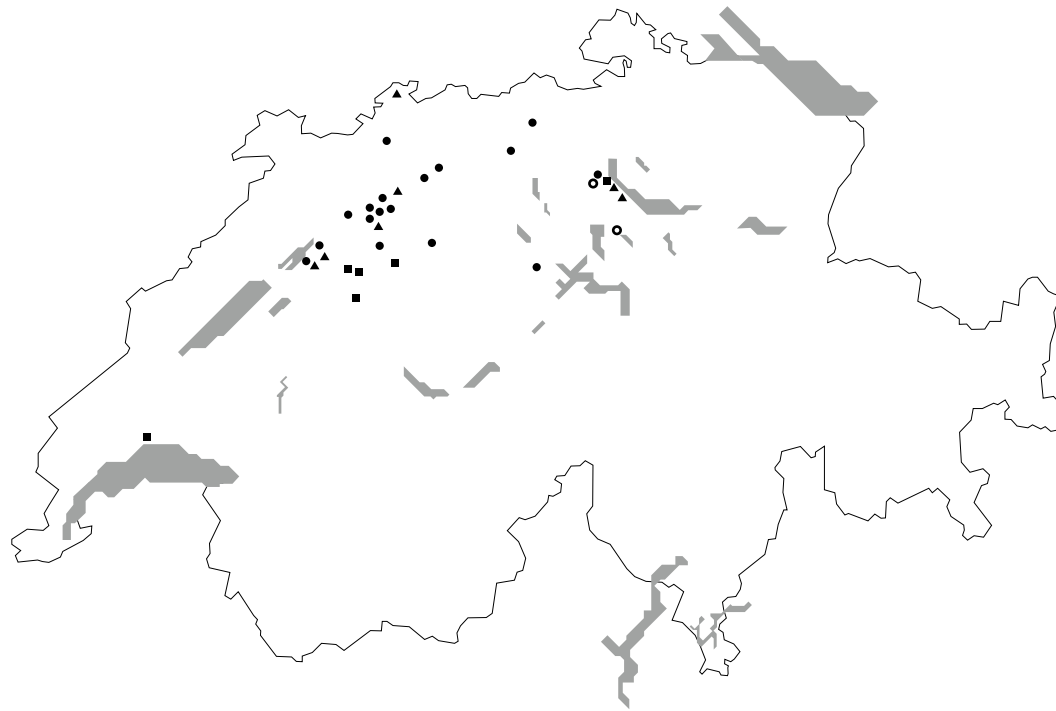
	Fertigstellung	Nettofläche (HNF m²)	Anzahl Liegen- schaften	Total Wohnungen	Gewerbe- einheiten	Einstell- hallen- plätze	Diverses¹	Total Mietobjekte	Bewer- tungs- jahr²	Marktwert in CHF	Durchschnittliche Leerstandsquote 2017 in %	2018 in %	Bruttorendite Vollvermietung in %	Bruttorendite 2018 in %
Aarau, Aarenau Süd	2014	3 615	1	31	2	38	8	79	2017	22 630 000	12,78	13,04	4,43	3,86
Bettlach, Grossmatt	2011	826	1	11	–	8	–	19	2017	4 420 000	29,88	14,79	4,86	4,14
Bonstetten, Mauritiuspark	2016	2 267	1	22	2	32	5	61	2018	14 542 000	7,87	3,35	4,90	4,73
Breitenbach, Wydengarten	2016	1 150	1	12	2	28	–	42	2018	6 037 000	29,01	27,59	5,70	4,13
Burgdorf, Q34 (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	2 482 811	*	*	*	*
Ecublens, En Parcs (in Entwicklung)	*	*	*	*	*	*	*	*	*	12 219 300	*	*	*	*
Egerkingen, Sunnepark	2014	4 355	3	42	2	47	4	95	2017	19 910 000	25,37	20,72	5,02	3,98
Hausen, Holzgasse Süd	2017	1 292	1	12	–	15	4	31	2017	7 660 000	*	27,30	4,35	3,16
Luterbach, Lochzelgli	2016	1 239	2	12	–	14	3	29	2018	6 416 000	3,10	1,69	4,46	4,38
Malters, Zwiebacki	2016	2 619	1	29	3	41	4	77	2018	15 973 000	25,50	17,13	4,31	3,57
Oensingen, Roggenpark	2014	2 661	3	24	4	71	–	99	2017	14 820 000	23,07	7,96	4,32	3,97
Port, Bellevuepark	2018	*	4	46	–	71	–	117	2018	26 455 000	*	*	4,29	*
Rohrbach, Sunnehof	2017	*	*	16	1	18	–	35	2017	15 890 000	*	2,01	3,05	2,99
Solothurn, Hans-Huber-Strasse 38³	1992	159	1	–	1	1	3	5	2018	335 000	0	0	6,81	6,81
Solothurn, Weissensteinstrasse 15/15a³	1957⁴	1 475	1	*	1	–	–	1	2018	5 719 000	0	0	6,53	6,53
Subingen, Birkengarten	2011	1 608	1	21	–	8	15	44	2017	8 005 000	7,51	4,84	4,51	4,29
Unterägeri, Am Baumgarten (im Bau)	2020/2021	*	7	*	*	*	*	*	*	15 700 000	*	*	*	*
Utzenstorf, Dorfmatte	2017	3 013	3	31	3	52	4	90	2017	16 800 000	*	39,81	4,55	2,74
Zuchwil, Hofstatt	2014	955	1	11	–	12	–	23	2017	5 740 000	9,75	1,16	4,50	4,44
Total		27 234	32	320	21	456	50	847		221 754 111				

1 Hobbyräume, Ateliers etc.
2 Schätzung durch EY gemäss DCF-Methode
3 Gewerbeeinheit
4 Sanierung 1988/2007

* noch keine Angaben

Standorte

Geografische Verteilung der Immobilienstandorte

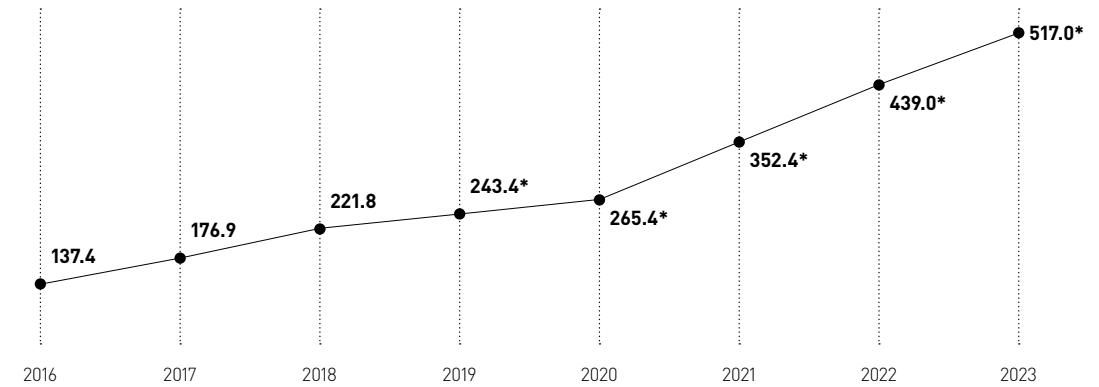


- Portfoliolienschaften
- Projekte in Entwicklung
- Projekte im Bau
- ▲ Stockwerkeigentumsliegenschaften

Der Fokus der bonainvest Holding liegt auf der Entwicklung und Realisierung von Wohnimmobilien. Sekundär 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

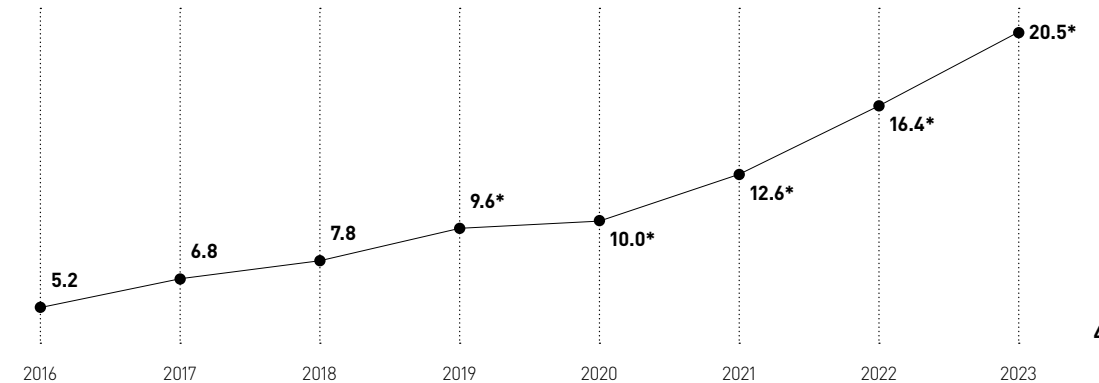
Portfoliobestand (in CHF Mio.)



* Prognose gemäss Mittelfristplanung

Die Portfoliogrösse wird bis zum Jahr 2023 nach Planungsstand über CHF 500 Mio. betragen. Die Grundstücke, um dieses Wachstum realisieren zu können, haben wir bereits erworben, und die Projekte befinden sich in Entwicklung. Weiterhin sucht und kauft die bonainvest Holding Grundstücke, wenn der Standort unseren Anforderungen entspricht.

Mieterträge (in CHF Mio.)



* Prognose gemäss Mittelfristplanung (voraussichtlicher Leerstand berücksichtigt)

Die Mieterträge wachsen in Abhängigkeit von der Fertigstellung der Projekte im Bau. Die kalkulatorische Bruttorendite des Portfolios beträgt ab 2023 bei Vollvermietung ca. 4,3%.

Anhaltendes Portfoliowachstum

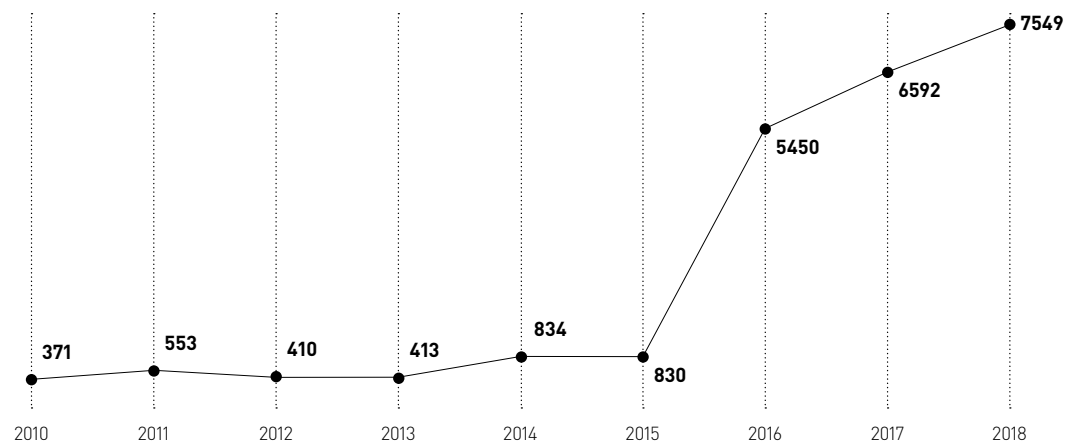
2018 haben wir unsere Strategie, die eine Reduktion des Anteils an Stockwerkeigentum zu Gunsten des Portfolioaufbaus vorsieht, weiter umgesetzt. Die Erträge aus dem Immobilienhandel sind mit einem Volumen von CHF 22.12 Mio. gegenüber 2017 gesunken. Die Mieteinnahmen konnten im Vergleich zu 2017 um CHF 1.00 Mio. auf den Wert von CHF 7.77 Mio. gesteigert werden. Per 31. Dezember 2018 betrug der Wert des Portfolios CHF 221.8 Mio., was einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr (CHF 176.9 Mio.) von 25,3% entspricht.

Anhaltendes Wachstum im Geschäftskundenbereich

Der Umsatz, den bonacasa mit Living Services bei Endkunden erzielt, ist zum fünften Mal in Folge gewachsen. Der Ausbau des Geschäftskundenbereichs wurde erfolgreich fortgesetzt. Die Anzahl Wohneinheiten unter Vertrag ist auf über 7500 angewachsen (Vorjahr 6592 Einheiten). Am Ende des Berichtsjahres beschäftigte bonacasa rund 100 Concierges und Reinigungskräfte in Voll- und Teilzeit.

Anzahl Wohnungen mit bonacasa Smart Living

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



Bauprojekte im Zeit- und Kostenrahmen

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir wiederum aufwändige Planungsverfahren durchlaufen und versucht, unsere Projekte in Entwicklung weiter zu verdichten. Dadurch verzögert sich zwar bei einigen Projekten der Baubeginn ein wenig, aber wir werden im Gegenzug nach der Fertigstellung von einer höheren Ausnutzung profitieren können. Allfällige negative Abweichungen bei den Baukosten wurden in der laufenden Berichtsperiode entsprechend berücksichtigt. Die Projekte im Bau halten sich im Rahmen der Zeit- und Kostenvorgaben. Das gilt auch für die Häuser A bis C des Projekts Am Baumgarten in Unterägeri. Einzig bei Haus G verzögert sich der Baustart, weil wir hier als attraktive Alternative zu einem vormals geplanten Kinderhotel ein neues Konzept für betreutes Residenzwohnen umsetzen werden. Die Betriebskosten der fertiggestellten Bauprojekte halten sich im Rahmen der Vorgaben.

Herausforderungen

In einigen Regionen der Schweiz besteht weiterhin die latente Gefahr einer Überproduktion im Miet- und Stockwerkeigentumsbereich. So ist immer noch nicht absehbar, ob das Miet- und Verkaufspreisniveau stabil bleiben oder sinken wird. Wir sind jedoch überzeugt, dass wir dank den Mehrwerten und der Ausrichtung auf grosse Zielgruppen, die mit dem bonacasa-Konzept möglich sind, unsere gute Marktstellung auch in Zukunft werden halten können. Weiterhin herausfordernd bleibt die Finanzierung durch Finanzinstitute bei Privatkunden von Stockwerkeigentum, vor allem bei einem höheren bonacasa-Ausstattungsstandard. Wir erleben immer wieder, dass junge Menschen an den Eigenkapitalanforderungen der Banken scheitern, während älteren Menschen wegen des Rückgangs des Einkommens aus Gründen der Tragbarkeit eine Finanzierung verwehrt wird. Im Bereich Wohneigentum unterstützen wir immer öfter Kunden, indem wir zusammen mit ihnen nach Lösungen zur Finanzierung suchen.

Aussichten

Aktuell entwickelt und baut die bonainvest Holding ein Wohnungsvolumen von über 450 Einheiten. Unserer Strategie folgend, liegt der Fokus auf Mietwohnungen und somit auf dem Aufbau des eigenen Portfolios an Renditelienschaften. Im Geschäftskundenbereich von bonacasa erwarten wir weiterhin anhaltendes Wachstum.

Geschäftskunden profitieren vom modularen Angebot von bonacasa

Immobilienunternehmen, Pensionskassen und Investoren kennen und schätzen den Mehrwert und das Erfolgspotenzial von Smart Living. Immer mehr von ihnen haben erkannt, dass Smart Living von bonacasa in einem gesättigten Markt den entscheidenden Unterschied ausmachen kann. Ausserdem sind Immobilien nach bonacasa-Standard näher an der Zukunft gebaut. Sie erfüllen bereits heute, was die grossen Zielgruppen von morgen erwarten.

Das anhaltend starke Wachstum im Segment «bonacasa für Geschäftskunden» unterstreicht diese Entwicklung. 2018 war bonacasa aussergewöhnlich erfolgreich unterwegs. Hatte die führende Anbieterin für vernetztes Wohnen 2017 noch rund 6000 Wohnungen von Dritten unter Vertrag, schnellte das Ergebnis im Jahr 2018 auf rund 7500 Wohnungen. Die Skalierbarkeit des bonacasa-Konzepts ist vielversprechend: Für 2019 sind bereits zahlreiche Wohnungen von Dritten eingeplant, sie werden den Geschäftskundenbereich von bonacasa weiter wachsen lassen.

Anstatt selber Kompetenz, Infrastruktur und Ressourcen aufzubauen, vertrauen Geschäftskunden den erprobten, modularen und kostengünstigen Lösungen von bonacasa. Ein Geschäftskunde kann sich aus einem

Baukasten bedienen und die für sein Neubauprojekt oder seinen Immobilienbestand passenden Module bei bonacasa beziehen. Das Angebot ist optimal aufeinander abgestimmt und wird von bonacasa auch als White-Label-Angebot im Markenauftritt des Geschäftskunden erbracht.

Modul 1: bonacasa-Baustandard

Der bonacasa-Baustandard bietet erprobte Unterstützung in Hunderten von Planungsfragen. Er stellt die nachhaltige Bauweise sicher und plant vorausschauend die Integration der vernetzten Haustechnologie. Er setzt die Parameter für die durchgängige schwellenfreie Bauweise und den hindernisfreien Zugang für das ganze Haus. Er gibt beispielsweise

Entscheidungsempfehlungen für ein gutes Beleuchtungskonzept, die optimale Breite von Parkplätzen sowie für einfach zu bedienende Lifte ohne Touchscreens, sondern mit Tasten, die auch mit Handschuhen oder bei nachlassender Sehkraft gut bedient werden können. Zudem setzt er Massstäbe bei den zur Verwendung gelangenden Materialien und Geräten. Individuelle Beratung und Planprüfung sind weitere Dienstleistungen des Moduls 1.

Modul 2: bonacasa-Vernetzungsstandard

Modernste Haustechnologie mit echtem Kundennutzen ist ein Alleinstellungsmerkmal von bonacasa. Dazu zählt das vom bonacasa-Partner ABB entwickelte Steuerungssystem free@home mit konfigurierbaren Funktionen. Sie reichen von der Türautomation bis zu Lichtsteuerung und Videogegensprechanlage. Ausserdem erfreuen sich intelligente Paketannahmeanlagen, in denen Pakete hinterlegt werden können, wenn niemand zuhause ist, in Zeiten des Online-Shoppings immer grösserer Beliebtheit.

Modul 3: bonacasa-Sicherheitsstandard

Der 24/7-Notrufservice gibt jüngeren und älteren Bewohnern das gute Gefühl, immer sicher umsorgt zu sein. Betätigt wird er generationengerecht entweder über eine Taste auf einem Armband, via Festnetz und Smartphone oder über die Haustechnologie-Zentrale in der Wohnung. So oder so wird eine Sprechverbindung zur Notrufzentrale hergestellt. Im medizinischen Interventionsfall alarmiert die bonacasa-Notrufzentrale die Blaulichtorganisation vor Ort, die dank einem im Schlüsseltresor hinterlegten Schlüssel rasch die zeitkritische Nothilfe einleiten kann.

Modul 4: Living Services von bonacasa

Living Services nennen wir die individuellen Dienstleistungen, welche die Bewohner für faire Preise in Anspruch nehmen können. Neben den standardisierten Living Services wie Wohnungsreinigung, Wäscheservice, Bügelservice und Ferienservice erfüllt oder organisiert die Concierge von bonacasa auch individuelle Services wie Mobilitätsdienstleistungen, Einkaufsbegleitung, Mahlzeitendienst oder Babysitting. Alle Services können auch per App über die Service-Management-Plattform von bonacasa einfach und professionell abgewickelt werden.



«Als Marktführer im vernetzten Service-Wohnen bieten wir Bauherren und unseren Geschäftskunden mit Immobilienbestand einen nachhaltigen Mehrwert. Der Erfolg von bonacasa im vergangenen Jahr freut mich und er bestätigt erneut, dass mit bonacasa jede Wohnfläche ein einzigartiges Verkaufsargument hinzugewinnt, auf das bevölkerungsstarke Zielgruppen besonders ansprechen. Nur noch ganz selten sind auf dem Markt Produkte mit einer Unique Selling Proposition zu finden, bonacasa ist eines davon.»

Hans Fischer, Geschäftsführer von bonacasa

bonacasa für Migros-Pensionskasse

Smart Living erobert Schönenbrunnen

Dank der Nähe zur Stadt Bern und den ausgezeichneten Verkehrsanschlüssen ist Belp als Wohnort sehr attraktiv. Dies gilt besonders für das Areal Schönenbrunnen am nord-westlichen Dorfrand, nur 200 Meter von der S-Bahn-Station Belp Steinbach entfernt.

Trotz der sehr guten Erschliessung hat die Bevölkerung eine Überbauung des Geländes zunächst abgelehnt. In einem neuen Anlauf hat die Losinger Marazzi AG mit der Genossenschaft Migros Aare ein städtebaulich, gestalterisch und funktional überzeugendes Bauprojekt präsentiert. Am 19. September 2013 gaben die Stimmberechtigten grünes Licht für eine Wohnüberbauung mit neuem Migros-Supermarkt und weiteren Verkaufsflächen. Parallel dazu baute die Energie Belp AG auf dem Areal eine mit Holzschnitzeln betriebene Wärmezentrale, die das umliegende Quartier mit Wärmeenergie versorgt.

Die Überbauung Schönenbrunnen besteht aus vier Häusern, die sich an den Hofstrukturen des bestehenden Quartiers orientieren. Die viergeschossigen Gebäude gruppieren sich um den begrünten Innenhof mit locker gestreuten Einzelbäumen, Blumenwiesen, Mergelwegen und einer 650 m² grossen Spiel- und Sportrasenfläche. Ursprünglich

war geplant, die Gebäude in Massivbauweise mit Holzverschalung zu erstellen. In Zusammenarbeit mit der Bauherrschaft hat die Losinger Marazzi AG dann aber entschieden, als Beitrag zur Nachhaltigkeit alle Gebäude als Holzhäuser zu konzipieren. Insgesamt wurden knapp 3000 vorgefertigte Elemente aus FSC-zertifiziertem Schweizer Fichtenholz verbaut, auch die Fassaden bestehen aus imprägniertem Schweizer Holz. Die Untergeschosse und Treppenhaukerne sind aus Beton.

Die Überbauung zählt insgesamt 97 Mietwohnungen mit 2.5 bis 4.5 Zimmern. 54 Wohnungen befinden sich in den drei Häusern an der Brunnenstrasse, 43 weitere Wohnungen sind im Kopfbau entlang der Steinbachstrasse untergebracht. In diesen Wohnungen können Bewohner die Dienstleistungen von bonacasa in Anspruch nehmen. Jüngere Leute profitieren etwa von einer Wohnungsreinigung oder einem Ferienservice, ältere Menschen können länger autonom wohnen – zum Beispiel dank dem 24/7-Notrufservice. Die Migros-Pensionskasse hat sich auch für den Einbau des Schlüsseltresors entschieden, so dass es Notrufkräften im Alarmfall möglich ist, schnell und zuverlässig zur hilfesuchenden Person zu gelangen.



«Bei der Vermarktung und Erstvermietung einer Wohnung ist es natürlich von Vorteil, wenn man einzigartige Argumente ins Feld führen kann. Die innovativen bonacasa-Mehrwerte in den Bereichen Komfort und Sicherheit sind mitverantwortlich, dass unser Angebot bei den Kunden so gut angekommen ist. Unterstützt hat uns bonacasa auch mit professionellem Marketingmaterial und einer massgeschneiderten App für den Markenauftritt des Projekts Schönenbrunnen. Kurzum, die Wohnungen konnten wir rasch vermieten.»

Caroline Stäger, Vermarktung und Erstvermietung,
Migros-Pensionskasse

Smart Living Loft

Die Welt des vernetzten Wohnens erleben

Mit dem Smart Living Loft hat bonacasa die führende Plattform der Schweiz für die neue Wohnkultur Smart Living geschaffen. 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 im neuen Design, Duschen mit Energierückgewinnung, smarte Beleuchtung, 24/7-Notruf, intelligente Paketannahmeanlagen, funktionale Küchen, kurz, die ganze Welt von Smart Living lässt sich an einem Ort entdecken, anfassen und erleben.

Bau-, Sicherheits- und Vernetzungsstandards von bonacasa.

Das Smart Living Loft dient als idealer Begegnungsort, um mit Partnern Neues zu entwickeln und Besuchern Bewährtes und Erprobtes vorzustellen: sei es bei einem Workshop, bei einem Podiumsgespräch oder bei einem Meeting – mit oder ohne kulinarische Begleitung unseres Gastronomiepartners, Sternekoch Andy Zaugg.

- 54 Gleich neben dem Smart Living Loft laden zwei Musterwohnungen zum Besuch ein. Sie zeigen vernetztes Wohnen in realer Umgebung und präsentieren ausserdem eindrücklich die zukunftsorientierten, auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten



«Digital Top 10»

Die Bau- und Immobilienwirtschaft setzt sich intensiv mit dem digitalen Wandel auseinander. Die exklusive Auswertung «Top 10 Digital Real Estate» präsentiert die aktivsten Projekte der Branche in der Schweiz. Die Auszeichnung «Digital Top 10» zeigt, welche neuen Tools die Schweizer Immobilienwirtschaft voranbringen. Dieses Jahr sorgen sowohl Vorstösse von Start-ups – quasi aus den Experimentierlabors – als auch die Entwicklungen von grossen Unternehmen für frischen Wind. In einem ersten Schritt wählte eine Expertenjury aus über 50 Eingaben und Cases die «Top 10» aus. Erstmals wurde zusätzlich ein Publikumsvoting durchgeführt: Auswählen konnte man die vier «Cases» bzw. Innovationen, die anschliessend am 5. Digital Real Estate Summit vom 5. März 2019 vorgestellt wurden. Beim Voting gingen über 3000 Stimmen ein. Die Favoriten des Publikums sind bonacasa, SBB, Siemens und Wüest Partner.

Digital Real Estate by pom+ und Bauen digital Schweiz / buildingSMART



Smart-Living-Dusche

Beim Design der neuen Dusche von bonacasa wurde das Augenmerk auf funktionale Ästhetik und Wirkung der Materialien gelegt; auch wurden von unserem Partner talsee die Ergonomie und die Benutzerfreundlichkeit erheblich verbessert. Smart ist neben der durchgängigen Schwellenfreiheit auch die Duschrinne mit Wärmerückgewinnung des mit Umweltpreisen ausgezeichneten Unternehmens Joulia, eines Partners des Smart Living Lofts.



Partnerschaften

Die Realisierung unseres Smart-Living-Konzepts wäre ohne die enge Zusammenarbeit mit profilierten Partnerunternehmen im In- und Ausland nicht möglich. Viele davon sind im Smart Living Loft mit einer eigenen Präsentation vertreten und zeigen innovative Lösungen für die Gegenwart und die Zukunft von Smart Living.

Unsere Partner

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

→ smartlivingloft.ch

Gesicherte Zukunft für Smart Living

Der Schweizer Immobilienmarkt erlebt im Zuge der Digitalisierung eine grosse Dynamik. Ein wichtiger Player in diesem Wandel ist die bonacasa AG, welche die neuen Möglichkeiten der Technik und die Bedürfnisse der Kunden frühzeitig erkannt hat. Smart Living ist in der Schweiz zum Begriff für eine neue Wohnkultur geworden und hat seit vergangenem Jahr eine eigene Plattform in Oensingen. Dr. Alain Benz, Leiter Unternehmensentwicklung und Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung der bonainvest Holding, wirft einen Blick in eine verheissungsvolle Zukunft.

Das Smart Living Loft ist in der Schweiz die grösste Plattform für Smart Living – was hat bonacasa zu diesem Kraftakt veranlasst?

Dr. Alain Benz: Das Smart Living Loft dient dazu, zweierlei erlebbar zu machen: Einerseits das integrale bonacasa-Konzept, das die Bereiche nachhaltige Architektur, Haustechnologie und Living Services zu einem auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Wohnprodukt kombiniert, und andererseits, wie die Digitalisierung den Komfort und die Sicherheit beim Wohnen zusätzlich steigern kann. Mit dem Smart Living Loft und zwei dazugehörigen, digital vernetzten Wohnungen wollen wir allen Interessierten die Gelegenheit bieten, selber zu erleben und zu verstehen, was in der neuen Wohnkultur von bonacasa alles möglich ist. Der grosse Mehrwert im Loft ist nicht futuristischer Schnickschnack, sondern ein Stück weit schweizerisch und bodenständig, das Erprobte und

Funktionierende. Ein Investor oder Architekt, aber auch ein Mieter soll bei uns das gute Gefühl erfahren, dass vernetztes, generationendurchmisches Wohnen in der Praxis funktioniert.

Wie entwickelt sich der Markt?

Der Markt ist zurzeit im Umbruch, immer mehr Technologieanbieter und neue Akteure drängen sich hinein. Unter dem Begriff «Proptech» finden wir junge Unternehmen, oftmals Start-ups, die digitale Lösungen für unterschiedliche Bereiche der Immobilienbranche anbieten. Also von der Erstellung einer Immobilie bis zu ihrer Verwaltung, über die Bewirtschaftung, den Verkauf bis hin zur Digitalisierung der Wohnung. Sie liefern als Branchenfremde wichtige Innovationsimpulse, sind aber der Gefahr ausgesetzt, dass ihre rein auf Technologie oder digitale Services ausgerichteten Geschäftsmodelle auf



«In absehbarer Zukunft werden wir alles vernetzen, was mit dem Gebäude kontextuell zusammenhängt.» Dr. Alain Benz, Leiter Unternehmensentwicklung und Marketing von bonainvest Holding

die Dauer nicht überleben werden. Dieser Unsicherheit im Zusammenhang mit Innovationen tritt bonacasa mit bewährten und rentablen Lösungen entgegen und versteht es eben auch, zu den digitalen Services auch analoge Dienstleistungen wie eine Wohnungsreinigung anzubieten.

Wie kommt es, dass so viele prominente Partner im Smart Living Loft auftreten?

Die Zielsetzung des Smart Living Lofts ist es zu zeigen, was heute beim vernetzten Wohnen möglich und erprobt ist. Nicht der zukunftsorientierte Forschungscharakter steht im

Vordergrund, sondern das Machbare. Deshalb haben wir in einem ersten Schritt jene Unternehmen und Akteure berücksichtigt, mit denen wir unseren integralen Ansatz und das Konzept des vernetzten Wohnens bereits über viele Jahre hinweg aufgebaut und entwickelt haben – und das sind nicht wenige. Darunter hat es auch Partner, die analoge Produkte wie beispielsweise eine schwellenfreie Balkontüre beisteuern. Dass uns so viele prominente Partner aus der Wirtschaft, aber auch aus der Forschung ihr Vertrauen schenken, freut mich sehr.

Gibt es Lösungen, welche exklusiv für bonacasa entwickelt worden sind?

Verschiedenen Partnern wie ABB, 4B, talsee und Glutz konnten wir Inputs aus dem Einsatz ihrer Lösungen in der Praxis und auch aus Sicht des Endkunden im Bereich Benutzerfreundlichkeit und -akzeptanz liefern. So haben wir free@home von ABB so modifiziert, dass es in unseren Wohnungen sehr einfach zu bedienen ist. Zudem haben wir unseren 24/7-Notrufservice in die bestehende ABB-Landschaft integriert. Ein anderes Beispiel: 4B hat ein Element in einer Balkontüre aufgrund eines Inputs von uns so angepasst, dass die Funktionalität gesteigert werden konnte. Wir haben mit Augenzwinkern vernommen, dass dieses Bauteil bei 4B im internen Sprachgebrauch nun als «bonacasa-Element» bezeichnet wird. Zusammen mit talsee haben wir unsere Smart-Living-Dusche zur Marktreife entwickelt. Mit Glutz haben wir die Interventionslösung des 24/7-Notrufs mit den entsprechenden Schlüsseltresoren geplant und realisiert.

Besteht die Gefahr, dass das bonacasa-Konzept kopiert wird?

Sicher, denn mittlerweile ist der Verdrängungswettbewerb auch in der Immobilienbranche angekommen und seit dem Erfolg von bonacasa hat sich die Erwartungshaltung der Kunden nachhaltig verändert. An dieser Stelle möchte ich unser Geschäftsfeld «bonacasa für Geschäftskunden» erwähnen, denn immer mehr Immobilienunternehmen haben den Mehrwert und das Erfolgspotenzial von Smart Living erkannt, setzen aber, anstatt selber Kompetenz, Infrastruktur und Ressourcen aufzubauen, auf die erprobten, modularen und kostengünstigen Lösungen von bonacasa. Wir bieten somit unser integrales Konzept

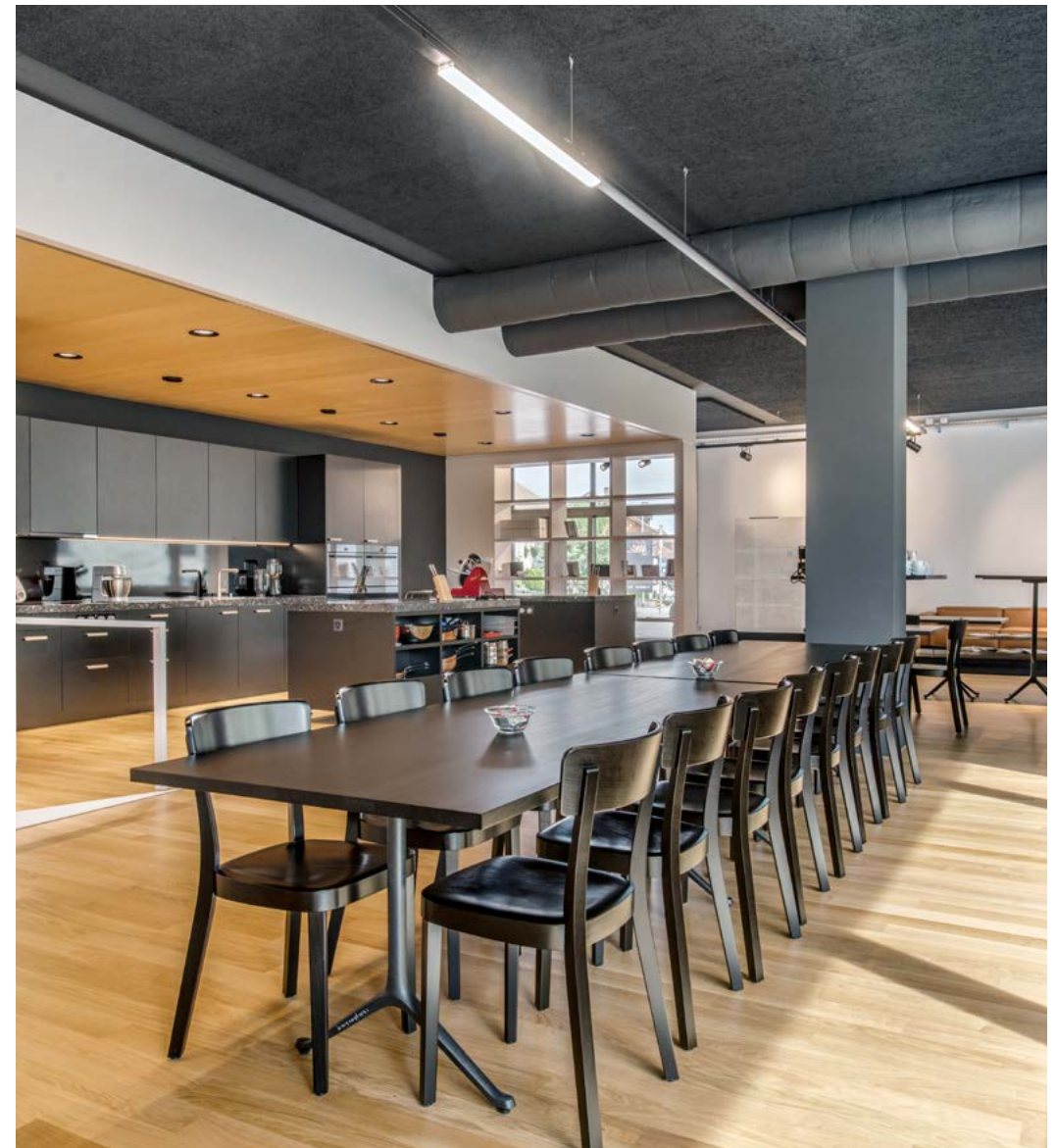
heute aktiv Dritten für Neubauten und auch Bestandsliegenschaften an.

Welche Entwicklungen hat die bonainvest Holding in der Pipeline?

Zum einen werden wir mit bonacasa die digitale Vernetzung in der Wohnung weiter vorantreiben, zum anderen wird im Projektentwicklungsteil von bonainvest vermehrt Building Information Modeling (BIM) für die optimierte Planung, Ausführung und Bewirtschaftung der Gebäude eingesetzt werden. In absehbarer Zukunft werden wir die Wohnung nicht nur mit dem Gebäude vernetzen, sondern mit allem, was mit diesem kontextuell zusammenhängt, also auch mit der Umwelt, der Mobilität und der Energieversorgung. Zudem erwarten wir durch den Einsatz von Internet of Things in Zukunft noch mehr Effizienz und Kostenersparnis bei Wartung und Energiemanagement.

Wer wäre ein weiterer Traumpartner für das Smart Living Loft?

Traumpartner gibt es einige. Besonders wenn man sich vor Augen hält, wie die Consumer Electronic unser Leben zusehends prägt. Genau dort sind auch grosse Entwicklungen im Bereich des Wohnens zu erwarten. Es wird spannend zu sehen sein, wie die grossen Unternehmen Apple oder Google sich noch stärker des Themenbereichs Wohnen und der damit verbundenen Integration ihrer Produkte in den Wohnraum annehmen werden. Einer unserer Traumpartner wäre also ein grosser Player aus dem Consumer-Bereich. Die Zukunft bleibt auf jeden Fall spannend, denn der Wandel einer behäbigen zu einer innovativen Branche mit digitalen Konzepten und Lösungen ist eine Herausforderung, die uns anspricht.



Das Smart Living Loft von bonacasa: Seit 2018 die grösste Plattform für Smart Living in der Schweiz. Den Besuchern steht für ihre Rundgänge ein Touchscreen-Monitor mit ausführlichen Informationen zur Verfügung. Das Smart Living Loft ist barrierefrei. Gleich daneben laden zwei eingerichtete und digital vernetzte Musterwohnungen von bonacasa zum Besuch ein.

→ smartlivingloft.ch

Punkte, Sterne, Andy Zaugg

bonacasa setzt beim Innenausbau auf hochwertige Küchen und im Smart Living Loft auf den renommierten Sternekoch Andy Zaugg. Die eigens entwickelte Smart-Living-Küche ist zum Massstab geworden. Sie dient zum einen als Blaupause für alle künftigen Küchen in bonacasa-Überbauungen, zum anderen ist sie die Wirkungsstätte des Sternekochs Andy Zaugg. Er setzt den Mitarbeiter-, Investoren-, Kunden- oder Partnerevents von bonainvest mit meisterlicher Küche die Krone, besser gesagt den Stern auf. Einen schmackhafteren Beweis für die hohe Qualität einer bonacasa-Küche gibt es nicht. Simone Leitner von bonaLifestyle, dem Kundenmagazin von bonacasa, hat ihn zum Gespräch getroffen.

Andy Zaugg bereitet gerade mit seiner Ehefrau und Geschäftspartnerin Roberta Zaugg einen Gourmet-Kochkurs im Smart Living Loft vor. Erwartet werden Aktionäre der bonainvest Holding AG, der Muttergesellschaft von bonacasa. Andy Zaugg unterbricht seine Arbeit, setzt sich auf das Designersofa und trinkt entspannt einen Espresso.

Aber wer ist dieser Andy Zaugg, der sich Sternekoch nennt? Der Sternekochkurse und Gastro-Coachings anbietet? Jedenfalls kein Unbekannter. Ganz im Gegenteil. Zaugg kocht seit über 30 Jahren auf höchstem Niveau, hat sich als Küchenchef schon in jungen Jahren schweizweit einen Namen gemacht und sich nach seinem 50. Geburtstag neu orientiert. Sternekoch ist er. Gefeierte Spitzenkoch überdies. Den Michelin-Stern

und die 17 Gault-Millau-Punkte bestätigte er in seinem Solothurner Gourmet-Restaurant Zum alten Stephan viele Jahre lang. Bis er sich von der Institution «Restaurant» zurückzog, dem Kochen und sich als Unternehmer aber treu blieb.

Wenn Andy Zaugg heute über seine Karriere spricht, tönt er zufrieden, ehrlich und immer noch leidenschaftlich, immer noch ideen- und genussreich. Er erzählt von diesem immensen Druck im Restaurantalltag, aber auch von diesem Ehrgeiz und dieser Leidenschaft, tagtäglich höchste Qualität kochen und servieren zu wollen; gar nicht anders zu können. Und er spricht von den hochwertigen Produkten, ohne die er diesen Level an Genuss gar nicht hätte halten können. Immer an seiner Seite und immer nah bei den Gästen: Ehefrau

Roberta Zaugg. «Ohne Roberta wäre meine Karriere nicht möglich gewesen», sagt er und schaut kurz zu seiner Frau, die den schönen, langen Tisch im Smart Living Loft deckt und saisongerecht dekoriert. Sie lächelt und fragt, ob noch jemand einen Kaffee möchte. Ganz Gastgeberin, ganz natürlich, ganz herzlich.

Zu gutem Food gehören auch immer gute Produzenten. «Das war schon immer so», hält Andy Zaugg fest. Nur seien heute die Konsumenten viel besser über die Nahrungsmittel, über ihre Herkunft und Verarbeitung informiert. Und dabei würden «regional» und «bio» eine grosse Rolle spielen. Der Sternekoch zeigt an einem Beispiel, was für ihn die hohe Qualität eines Produktes ausmacht: Guten Egli habe er schon vor vielen Jahren direkt beim Bielersee-Berufsfischer gekauft. Und egal wann der Fischer angerufen habe, Zaugg sei sofort losgefahren und habe den Fisch abgeholt, auch an einem Sonntag, auch wenn er dann noch 20 Kilogramm Fisch habe entschluppen müssen. Das sei für ihn ein gutes Produkt, unabhängig davon, wie gross der eigene Aufwand sei, und unabhängig davon, ob er lieber Zeit mit seiner Familie verbracht hätte.

Andy Zaugg war schon immer ehrgeizig. Und ist es noch. Als Berater einiger Gastronomieunternehmen fiebert er auch heute mit, wenn Anfang Oktober «Gault et Millau» seine begehrten Punkte vergibt. Schliesslich berate er seine Kunden mit Leidenschaft und

identifiziere sich konsequenterweise auch mit deren Erfolg. Das Bangen um Punkte und Sterne kennt Zaugg bestens. Auch den Erfolg und den Misserfolg. Als er in einem Jahr seinen Michelin-Stern verloren hatte, war er ratlos, enttäuscht und etwas verzweifelt. Bei diesem Thema schaut auch Roberta Zaugg kurz auf und sagt, dass es für sie alle eine schlimme Zeit gewesen sei. Andy Zaugg räumt ein, er habe damals einfach Lust auf Experimente gehabt und Interesse an der Molekularküche. Diese Experimentierfreude hat der legendäre Gastroführer Michelin nicht geschätzt und ihm seinen Stern weggenommen. Zaugg ging in sich, nahm gestärkt seinen Pfad wieder auf, brillierte mit neuer Kochkunst und bekam seinen Stern zurück. Aufgeben ist nichts für den Solothurner, der seine Heimat liebt. Der zwar auf ein grosses Netzwerk weit über die Landesgrenzen hinaus zurückgreifen kann, aber Solothurn nie den Rücken zukehren wollte. Auch dann nicht, als er während den Ausbildungsjahren in der renommierten Spitzenküche von André Jaeger seine Frau Roberta kennenlernte. Sie, die aus Irland stammt und erst noch als Hoteliertochter einen Betrieb hätte übernehmen können, kam in seine Heimat. «Natürlich haben wir uns überlegt, in Irland Fuss zu fassen, aber ich wollte Solothurn nicht verlassen.»



Andy Zaugg kocht seit über 30 Jahren auf höchstem Niveau und hat sich als Küchenchef schon in jungen Jahren schweizweit einen Namen gemacht. Den Michelin-Stern und die 17 Gault-Millau-Punkte bestätigte er in seinem Solothurner Gourmet-Restaurant Zum alten Stephan viele Jahre lang.



Viele Jahre später sind sie immer noch ein Team, arbeiten und geniessen immer noch gemeinsam. Er der Koch, Perfektionist und Vater zweier Kinder – sie die Gastgeberin, Sommelière und Mutter zweier Kinder. Sie haben viel richtig gemacht, viel durchgemacht und viel erreicht. Neben der Führung des Gourmet-Restaurants etablierte Andy Zaugg schon 1998 mit dem Event-Catering ein zweites wirtschaftliches Standbein.

Es erwies sich als richtig und wichtig: Das Tätigkeitsgebiet lief hervorragend. Zaugg traf damit den Puls der Zeit und generierte mit dem Catering – Bankette bis zu 2000 Personen – die Hälfte des Umsatzes. Ein Geschäftsmodell, das er in seine neue Ära als Coach, Kochkurs-Veranstalter und Food-Botschafter mitgenommen hat.



bonaLifestyle, das Magazin für Fortgeschrittene, ist ein Printprodukt von bonacasa für Menschen mit Erfahrung. Im Leben, im Sport, im Wohnen, im Anlegen, im Reisen und in vielen anderen Bereichen. Nicht über das Alter wird geschrieben, sondern über die Anliegen, die in jeder einzelnen Lebensphase im Vordergrund stehen. bonaLifestyle umfasst zwei Teile: einen monothematischen und einen mit wiederkehrenden Rubriken wie Gesundheit, Gesellschaft, Wohnformen oder Reisen. Journalistisch werden die Themen leicht, spannend und unterhaltend aufgearbeitet. Das Magazin wird über Partner und im Abo distribuiert, umfasst durchschnittlich 74 Seiten und erscheint vierteljährlich. Mit den Websites www.bonacasa.ch/bonalifestyle und www.bonalifestyle.ch wird regelmässig neuer Lesestoff geboten: Es wird informiert, es werden luxuriöse Hotelübernachtungen verlost, trendige Wohnformen vorgestellt und auch Leserfragen beantwortet.

Anne oder «Ageing well in a digital world»

Anne ist die Hauptakteurin in «My Life, my Way», einem aktuellen europäischen Forschungsprojekt im Rahmen des Active and Assisted Living Programme (AAL Programme) unter Mitwirkung des iHomeLabs der Hochschule Luzern und von bonacasa.

Dr. Daniel Bolliger, Forscher am iHomeLab, erklärt die Rahmenbedingungen: «Beim AAL-Programm haben sich zum Thema <Ageing well in a digital world> aktuell 29 Förderorganisationen aus 21 Ländern zusammengeschlossen. Neben Mitgliedsländern der EU beteiligen sich am Programm auch die Schweiz, Norwegen, Israel und Kanada. Finanziert werden die Projekte durch die beteiligten Länder und die EU im Rahmen des europäischen Programms für Forschung und Innovation <Horizon 2020> sowie durch Eigenleistungen der Projektpartner.»

Avatar Anne

Auf dem Tablet ist eine Frau mit blonden Haaren zu sehen. Sie antwortet auf Fragen, die in das Mikrofon gesprochen werden. Sie kann sagen, wann jemand seine Medikamente nehmen muss oder was für heute noch geplant ist, sie tätigt Videotelefonate und sie liest die Zeitung vor. Anne, so der Name der virtuellen Assistentin, wurde entwickelt, um älteren Menschen zu helfen. Sie ist ein naturgetreuer Avatar mit verschiedenen Gesichtsausdrücken. Sie spricht, hört zu, antwortet, nimmt Anweisungen und Wünsche entgegen und führt diese aus. Computerkenntnisse des Benutzers sind ebenso wenig notwendig wie die Fähigkeit zu lesen. Sprechen reicht aus.



Anne begleitet und führt die älteren Nutzer sicher und einfach durch die attraktive Menüstruktur.

Zusammenarbeit mit bonacasa

«Die Avatar-Lösung soll gleich zwei wichtige Funktionen erfüllen», so Daniel Bolliger. «Zum einen soll sie ein einfach zu bedienendes digitales Tool sein, das der Sicherheit, Kommunikation und Unterhaltung von älteren Menschen dient. Zum anderen soll <My Life, my Way> die Living Services von bonacasa unterstützen und eine mobile Alternative zur Steuerung der festinstallierten Haustechnologie free@home von ABB sein. Nach mehreren

Testphasen während drei Jahren analysieren wir nun mittels Nutzerbefragungen die Akzeptanz sowie die Stärken und Schwächen von <My Life, my Way>. Wir werten die aufgezeichneten Benutzerdaten und weitere Informationen in einer komplexen Big-Data-Analyse aus, die für die kontinuierliche Weiterentwicklung von Nutzen ist. Davon erhoffen wir uns auch verbindliche Aussagen über die Vor- und Nachteile der neuen Lösung im Vergleich zur App von bonacasa.»

«My Life, my Way» – die Startseite

Über dem Avatar sind Datum und Zeit sowie Piktogramme für acht Dienste zu erkennen. Der Kalender hat im Hintergrund eine Web-Agenda, die man am Tablet selber oder remote von einer autorisierten Person, zum Beispiel einem Angehörigen, füttern kann. Unter «Nachrichten» sind RSS-Feeds von Zeitungen mit Text, Bildern. Beliebige viele Radio-stationen können ebenso aufgeschaltet werden. Videotelefonie kann über Sprachbefehl von Anne angewählt werden. Memory, Puzzle und Solitär sind zurzeit unter «Spiele» aufgeschaltet – in einer finalen Version werden es mehr sein. Der Menüpunkt «Medikamente» ist eine Erinnerungshilfe für die Medikamenteneinnahme und dient der Therapiesicherheit. Wichtig ist, dass die Spracherkennung nur auf dem Tablet geschieht und so niemand in der Cloud mithören kann, was in der Wohnung gesprochen wird. Der Menüpunkt

«Smart Home» spielt die ganze Klaviatur von free@home von ABB, das sind 15 Funktionen, die von der Türautomation bis zu Lichtsteuerung und Videogegensprechanlage reichen. Bei «Service» ist alles zu finden, was bonacasa betrifft. Via RSS-Feed ab bonacasa-Zentrale landen siedlungsspezifische Mitteilungen und News zu Living Services auf dem Tablet. Mit einem zweiten Stream kommuniziert die Concierge ihre Dienste, Einladungen und Mitteilungen.

Daten bleiben zuhause

Daniel Bolliger zum Vorgehen: «Während den Versuchen und Testphasen machen wir eine Nutzervereinbarung mit den Endverbraucher. Wir führen Interviews durch und werten Fragebögen aus um zu erfahren, wie sie die Geräte benutzen. Wir haben selbstverständlich die Einwilligung der Probanden, ihre Klicks, die Nutzungsdauer und die Befehle aufzuzeichnen. Wir sehen dann schnell einmal, ob die Wünsche der Nutzer mit der Nutzerstatistik übereinstimmen. Prinzipiell sind Eingaben per Sprache oder Touch möglich. Manchmal kann es jetzt noch vorkommen, dass Anne Mühe bekundet, einen gewissen Dialekt zu verstehen. In der finalen Version soll aber die Sprache das hauptsächliche Steuerungstool sein. Eine ältere Nutzerin meinte einmal: «Ja, die Anne ist ein wenig kompliziert, aber kennt man sie erst besser, geht's ganz gut.» Das Spracherkennungsprogramm ist eingekauft, aber für unsere Zwecke von unserem holländischen Entwicklungspartner angepasst worden, erwähnenswert auch, dass wir alles auf dem Tablet rechnen lassen und nicht damit in die Cloud gehen. Natürlich könnten wir auch die Alexa von Amazon einsetzen, aber das wollen wir aus Datenschutzgründen nicht.»

Let's work together

Sehr zufrieden äussert sich Daniel Bolliger über die Zusammenarbeit mit dem bonacasa-Partner ABB: «Wir sind auf ABB zugegangen und sie haben sich uns gegenüber geöffnet. So haben wir zum Beispiel ihre Userdokumentation geprüft und überarbeitet. Wenn etwas nicht funktioniert, sind wir in der Lage, ihnen mitzuteilen, weshalb es nicht funktioniert und was wir gerne anders hätten. Von uns erhalten sie qualifiziertes Feedback. Mittlerweile arbeiten wir mit dem Chefentwickler von free@home und seinem Team zusammen, sind Betatester der API-Programmierschnittstelle und einige unserer Bedürfnisse sind auch schon in das Produkt eingeflossen. Die Zusammenarbeit ist ein echtes Highlight und eine Win-win-Situation für bonacasa, ABB und das iHomeLab.»



Das iHomeLab – «Living in the future. Today.»

Das Team des iHomeLabs der Hochschule Luzern – Technik & Architektur erforscht, wie dank intelligenten Gebäuden der Energieverbrauch gesenkt oder älteren Menschen ein längeres Leben in den eigenen vier Wänden ermöglicht werden kann. Die Resultate der Forschungsprojekte werden im iHomeLab Visitorcenter auf dem Campus Horw präsentiert und auf verständliche Weise erklärt.

Die Forschungsschwerpunkte des iHomeLabs sind «Active Assisted Living» – dank Vernetzung bis ins hohe Alter unabhängig im Smart Home leben, «Smart Energy Management» – Verbesserung des Energiemanagements in Gebäuden ohne Beeinträchtigung des Komforts sowie «Safe Building Intelligence» – private, individuelle Unterstützung durch intelligente Gebäude.

→ ihomelab.ch

Mission, Strategie und Unternehmensziele

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

Mission

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

Unternehmensstrategie

70 bonainvest ist heute Schweizer Marktführer im Bereich des Wohnens mit nachhaltiger Architektur, vernetzter Haustechnik und individuellen Wohnservices. An 23 Standorten in der Schweiz hat bonainvest über 1000 Wohnungen errichtet, die ihren Bewohnern dank bonacasa

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

Unternehmensziele

Ziel von bonainvest ist der Portfolioaufbau von Renditeliegenschaften durch Realisierung von Neubauten, wobei mindestens 60% des Wohnraums zur Bewirtschaftung im eigenen Portfolio verbleiben sollen.

Ziel von bonacasa ist es, die marktführende Stellung für das vernetzte Wohnen in den von

bonainvest realisierten Liegenschaften und den Wohnungsbeständen ihrer Geschäftskunden weiter auszubauen und mit Smart-Living-Lösungen im Immobilienmarkt die Massstäbe zu setzen.

Investitionsstrategie

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

Finanzierung

bonainvest Holding finanziert sich durch die Aktionäre und aus selbst erarbeiteten Mitteln. Für Portfolioliegenschaften nutzt sie die hohe Eigenkapitalquote, die bei mindestens 40% liegt. Für Stockwerküberbauungen unterliegt bonainvest einer Eigenkapitalquote von 25%. bonainvest bietet für Kapitalgeber eine vorteilhafte Investitionsmöglichkeit in Renditeliegenschaften nach bonacasa-Konzept mit einer Bruttozielrendite von 4,3%.

Leitbild

Die bonainvest Holding und ihre Tochtergesellschaften sind für ihre Stakeholder

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

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



Geschäftsleitung im Smart Living Loft

2017 noch im Rohbau, heute fertig erstellt. Wiederum wählt die Geschäftsleitung der bonainvest Holding für ihr Gruppenbild das Smart Living Loft in Oensingen, die schweizweit führende Plattform für Smart Living. Kein anderer Ort verdeutlicht den integralen Ansatz von bonacasa und ihren Partnern aus Industrie und Wissenschaft besser, um die einzigartigen Möglichkeiten des vernetzten Wohnens zu präsentieren.

Von links nach rechts:

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

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Verwaltungsrat

Ivo Bracher, 1957, Schweizer

Präsident des Verwaltungsrats, lic. iur. Rechtsanwalt und Notar. Wirtschaftsanwalt, spezialisiert auf Konzepte und deren Umsetzung, mit einem Schwergewicht im Alters- und Immobilienbereich (seit 1983). Initiant und Mitbegründer der Espace Real Estate AG, Initiant und Mitbegründer der bonainvest Holding AG. Seit 2009 Präsident des Verwaltungsrats und bis 2019 gewählt.

Dr. Thomas Kirchhofer, 1964, Schweizer

Stv. Verwaltungsratspräsident. Dr. oec. HSG. Unternehmer und Berater in den Bereichen Wellness, Rehabilitationsmedizin, Hotellerie und Wohnen im Alter. Als Immobilieninvestor tätig. Verwaltungsrats- und Geschäftsführungsmandate. Branchenerfahrung im Bereich Wellness, Hotellerie, Gesundheitswesen, öffentliche Hand, Gemeinden, Verbände, Alters- und Sozialinstitutionen. Seit 2009 Vizepräsident des Verwaltungsrats und bis 2019 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 2019 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 2019 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 2019 gewählt.

Martin Vollenweider, 1957, Schweizer

Eidg. dipl. Kaufmann im Detailhandel. 30-jährige Verkaufserfahrung im Textildetailhandel, unter anderem als Verkaufsleiter der Firma Schild AG bis 2003. Anschliessend Mitinhaber dieses Unternehmens bis 2008. Verwaltungsratsmandate bei der Andlauerhof AG (seit 2008) und der wasserstadtsolothurn AG (seit 2009). Seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats und bis 2019 gewählt.

Geschäftsleitung

Ivo Bracher, 1957, Schweizer

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

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

Jacques Garnier, 1960, Schweizer

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

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

Dr. Alain Benz, 1980, Schweizer

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

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

Hans Fischer, 1966, Schweizer

Seit 2013 Geschäftsführer bonacasa AG, MBA

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

Adrian Sidler, 1960, Schweizer

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

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

Bilanz

(Konzernrechnung nach Swiss GAAP FER)

	31.12.2018	31.12.2017
	CHF	CHF
Flüssige Mittel	17 446 924	18 210 505
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1 757 640	1 749 402
Übrige kurzfristige Forderungen	619 826	1 166 226
Liegenschaften im Bau, Aufträge in Arbeit	71 388 650	102 155 531
Liegenschaften zum Verkauf	69 548 400	58 555 113
Aktive Rechnungsabgrenzungen	401 979	569 735
Total Umlaufvermögen	161 163 418	182 406 512
Darlehen	8 942 991	8 216 995
Übrige Finanzanlagen	17 452	115 762
Aktive latente Ertragssteuern	1 849 137	2 210 052
Total Finanzanlagen	10 809 580	10 542 810
Beteiligungen	2	1 003
Unbebaute Grundstücke	2 539 695	13 043 929
Renditeliegenschaften	221 754 111	176 987 111
Übrige Sachanlagen	840 778	679 467
Total Sachanlagen	225 134 584	190 710 508
Immaterielle Anlagen	396 209	407 324
Total Anlagevermögen	236 340 375	201 661 645
Total Aktiven	397 503 794	384 068 157
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	33 562 939	32 284 082
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5 003 472	5 669 929
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	637 801	1 411 213
Passive Rechnungsabgrenzungen	2 018 379	3 685 316
Kurzfristiges Fremdkapital	41 222 592	43 050 541
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	103 966 001	92 106 401
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1 545 817	2 256 100
Langfristige Rückstellungen	8 596 110	7 685 683
Langfristiges Fremdkapital	114 107 928	102 048 183
Total Fremdkapital	155 330 520	145 098 724
Aktienkapital	30 765 250	30 147 750
Kapitalreserven	191 587 507	192 128 775
Eigene Aktien	-4 275 217	-3 265 639
Gewinnreserven	24 095 734	19 958 547
Total Eigenkapital	242 173 274	238 969 433
Total Passiven	397 503 794	384 068 157

Erfolgsrechnung

(Konzernrechnung nach Swiss GAAP FER)

	1.1.– 31.12.2018	1.1.– 31.12.2017
	CHF	CHF
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	2 939 607	2 103 461
Erträge aus Vermietung von Liegenschaften	7 774 270	6 773 140
Erträge aus Immobilienhandel	22 121 055	39 651 589
Bestandsänderung an fertigen und unfertigen Bauten sowie an unverrechneten Lieferungen und Leistungen	-18 411 961	-32 004 663
Neubewertung Renditeliegenschaften	4 082 000	5 407 561
Andere betriebliche Erträge	13 357	25 427
Total Betriebsertrag	18 518 328	21 956 516
Fremdarbeiten	716 105	840 611
Personalaufwand	6 279 602	6 429 534
Verwaltungsaufwand	1 784 230	2 073 654
Liegenschaftsaufwand	1 631 317	1 428 006
Abschreibungen auf Sachanlagen	483 300	309 021
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	213 030	252 920
Andere betriebliche Aufwendungen	479 356	450 627
Total Betriebsaufwand	11 586 940	11 784 373
Betriebliches Ergebnis	6 931 388	10 172 143
Finanzertrag	64 719	63 194
Finanzaufwand	-1 883 388	-1 689 492
Finanzergebnis	-1 818 668	-1 626 298
Ordentliches Ergebnis	5 112 719	8 545 845
Ergebnis von assoziierten Gesellschaften		0
Ausserordentlicher Ertrag	2 967	4 553
Ausserordentlicher Aufwand	-272 727	0
Ausserordentliches Ergebnis	-269 760	4553
Ergebnis vor Steuern	4 842 959	8 550 397
Steuern	-705 772	-1 791 376
Jahresergebnis	4 137 187	6 759 022

Die ausführliche Rechnungslegung nach Swiss GAAP FER und OR sowie die Corporate Governance sind im separat erhältlichen Finanzbericht 2018 ausgewiesen.

Kalender 2019

9. Mai

Generalversammlung bonainvest Holding AG

19. Juni

Referat Ivo Bracher an der 12. Investorenkonferenz in Zürich zum Thema «Langlebigkeit»

3. September

Teilnahme am Digitaltag Schweiz

31. Oktober / 1. November

Teilnahme an den NZZ Real Estate Days

Fortlaufend

Tage der offenen Türen und freie Besichtigungen sowie Referate und öffentliche Auftritte an Veranstaltungen

Aktuelle Agenda → bonainvest.ch/investor-relations

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

Roland Trachsel Fotografie, Steffisburg
VisualPro, Michael Garnier, Messen
X. Photo, Tim X. Fischer, Solothurn

Druck

Baumberger Print AG, Oberbuchsiten

Der vorliegende Geschäftsbericht 2018 der bonainvest Holding AG erscheint auf Deutsch und Französisch, massgebend und verbindlich ist die deutsche Version. Das PDF des Geschäftsberichts ist unter bonainvest.ch abrufbar. Eine gedruckte Ausgabe kann per E-Mail an info@bonainvest.ch bestellt werden.

Die ausführliche Rechnungslegung nach Swiss GAAP FER und OR ist im separat erhältlichen Finanzbericht 2018 ausgewiesen.

Hinweis zu möglichen zukunftsgerichteten Aussagen: Der vorliegende Geschäftsbericht 2018 der bonainvest Holding AG enthält auch zukunftsgerichtete Aussagen. Diese können an Ausdrücken wie «sollen», «geplant», «annehmen», «erwarten», «rechnen mit», «beabsichtigen», «anstreben», «zukünftig» oder ähnlichen sowie der Diskussion von Strategien, Zielen, Plänen oder Absichten usw. erkennbar sein. Sie unterliegen bekannten oder unbekannten Risiken und Unsicherheiten, die zur Folge haben können, dass die tatsächlichen Ergebnisse und Ereignisse wesentlich von den Erwartungen abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen enthalten oder impliziert sind.

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



bonainvest Holding AG

Weissensteinstrasse 15 | CH-4503 Solothurn

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

bonainvest.ch | bonacasa.ch