
Aktionärsbrief



Dr. Felix Grisard, Präsident des Verwaltungsrats (links), und Martin Durchschlag, Geschäftsführer

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

HIAG blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück und konnte Liegenschaftsertrag und Ergebnisse vor Neubewertung erneut steigern. Die Infrastrukturplattform HIAG Data ist mit namhaften Ankerkunden in den Bereichen Finance und Healthcare erfolgreich gestartet. Sie wird 2016 erstmals als eigenständiges Segment ausgewiesen.

Der annualisierte Liegenschaftsertrag konnte um CHF 2.8 Mio. bzw. 5.4% auf CHF 54.2 Mio. gesteigert werden. Der Gewinn (EBT) je Aktie legte vor Neubewertung von CHF 3.54 auf CHF 3.84 bzw. um 8.6% zu. Ebenfalls erfolgreich verläuft die Vermarktung der Stockwerkeigentumsprojekte The Cloud in Baar mit 83% und Feinspinnerei in Windisch mit 52% Vermarktungsstand. Die aus den Verkäufen zurückgeflossenen Mittel wurden in die Akquisition in Yverdon-les-Bains, in das Portfolio sowie in eine weitere Steigerung der Eigenkapitalquote investiert. Verstärkt wurde die Bilanzbasis zudem durch die erfolgreiche Platzierung einer zweiten Anleihe über CHF 115 Mio. Mit einer siebenjährigen Laufzeit konnte die gewichtete durchschnittliche Duration des Fremdkapitals von 1.9 Jahren auf 3.1 Jahre gesteigert werden. Im Entwicklungsportfolio wurden insbesondere in Meyrin, Biberist und Cham grosse Fortschritte erzielt, was sich in den entsprechenden Neubewertungseffekten niederschlägt. Mit der Nachsteuerrendite von 6.6% und einer Dividendenausschüttung von rund 4.0% auf den NAV für das Geschäftsjahr 2016 konnte die Dividende um 2.9% auf CHF 3.60 je Aktie gesteigert werden.

Laufende Verbesserung der Portfoliostruktur

Die Leerstandsquote konnte in der Berichtsperiode im Gesamtportfolio von 16.0% auf 15.3% erneut gesenkt und die gewichtete Restmietdauer auf 5.2 Jahre gesteigert werden. Verantwortlich dafür sind Neuabschlüsse und Vertragsverlängerungen mit Dachser Spedition, Sieber Transport, BL Fenster, General Dynamics (Mowag) und Brugg Rohrsystem im Umfang eines annualisierten Liegenschaftsertrags von rund CHF 4.0 Mio. Die Nettorendite im Bestandesportfolio konnte mit 5.5% gegenüber Vorjahr leicht gesteigert werden. Die erfolgreiche Vermarktung von Promotionsprojekten hat Mittel für zukünftige Investitionen freigesetzt: In 2016 konnten an den Standorten Windisch (AG) und Baar (ZG) 60 Wohnungen mit CHF 66.5 Mio. Verkaufserlös veräussert werden. Mit den noch zum Verkauf stehenden Wohnungen werden nach Rückzahlung der damit verbundenen Finanzierungen zukünftig CHF 56 Mio. freigesetzt. Insbesondere die erfolgreiche Vermarktung der Feinspinnerei auf dem Kunzareal in Windisch unterstreicht, dass es uns mit nachhaltiger Areal- und Standortentwicklung gelingt, Qualitäten zu erzeugen und hochstehende Projekte erfolgreich zu positionieren. Die Feinspinnerei steht rund ein Jahr vor Fertigstellung bei knapp 50% Vermarktungsstand und konnte zu rund 35% höheren Erlösen positioniert werden als das erste Promotionsprojekt am Areal.

Erfolge in der Arealentwicklung

Die Entwicklung in Biberist (SO) nimmt eine weitere wichtige Hürde: Als direkte Folge der Rechtskraft der Rahmenbaubewilligung konnte das Hochregallager instand gesetzt und der bereits im Vorjahr unterzeichnete Mietvertrag vollzogen werden. Seit Ende 2016 wird so ein zusätzlicher annualisierter Mietertrag von rund CHF 1.0 Mio. verrechnet. Zudem sind in Biberist die ersten zwei Ausbautetappen für HIAG Data bewilligt. Die erste Etappe wird im ersten Quartal 2017 in Betrieb gehen, das Rechenzentrum in der Walzenhalle mit 2 Megawatt Leistung soll per Mitte 2018 einsatzbereit sein. In Bremgarten (AG) ist mit der ersten Halle und dem Büroneubau die erste Erneuerungsetappe des Hauptsitzes der Jeld-Wen weitgehend abgeschlossen. In Meyrin (GE) schreitet die Realisierung des EMEA Headquarters von HP Inc. und Hewlett Packard Enterprise mit einer Nutzungsfläche von 8'300 m² ohne Zeitverzug voran. Die Übergabe ist für das dritte Quartal 2017 geplant. Bereits in 2016 wurden die Baubewilligungen für den Walzmühlebau und den Zentralbau in Frauenfeld (TG) rechtskräftig. In 2017 soll dort mit dem Bau von 21 Wohnungen und 1'500 m² Büro-/Gewerbefläche begonnen werden. In Neuenburg laufen vielversprechende Gespräche mit grossen Detailhändlern über Flächen im noch nicht belegten Teil der ehemaligen Gewerbehalle. Auf dem Areal Camembert im Genfer Stadtteil Lancy eröffnete im Herbst 2016 mit dem Club Village du Soir der neue Puls des Genfer Nachtlebens. Diese Zwischennutzung soll bis zur langfristigen Umnutzung zur Belebung und Profilierung des zentrumsnahen Standorts direkt neben dem Stade de Genève und der bis 2019 eröffneten S-Bahn-Haltestelle Carouge-Bachet beitragen.

Mittelfristige Pipeline weiter ausgebaut

Auch mittelfristig hat sich die Pipeline weiter gefüllt: Mit Coop und der Doka Schweiz AG konnten langfristige Mietverträge abgeschlossen werden. Sowohl der Mietvertrag mit Coop im Aathal (ZH) als auch der Mietvertrag mit der Doka Schweiz AG in Niederhasli (ZH) sind bedingt abgeschlossen und mit rechtskräftigen Baubewilligungen verbunden. In Niederhasli prüft die Gemeinde zudem die Aufwertung des Areals um den Bahnhof in der Kernzone, was über grosse Teile des Areals eine

verdichtete Wohnnutzung möglich machen würde. Am Standort Cham Nord konnte mit der geplanten Errichtung des privaten Ausbildungs- und Trainingszentrums für Spitzenathleten «On Your Marks» ein wertvoller Anker Nutzer für das Quartier gewonnen werden, der in 2017 eine Baubewilligung anstrebt. Die Realisierung von rund 300 Wohnungen kann damit im gleichen Zeitrahmen konkretisiert werden.

Von der Arealinfrastruktur zur digitalen Infrastruktur

Ein halbes Jahr nach der Lancierung der HIAG Data konnten wichtige Partnerschaften abgeschlossen und weitere Ankerkunden gewonnen werden. Die bis anhin nur auf Open Cloud operative voll skalierbare Virtualisierung wird im ersten Halbjahr 2017 in Partnerschaft mit Microsoft auf AZURE-Cloud ausgeweitet. Zusammen mit dem eigenen hochbandbreitigen Glasfasernetz wird HIAG für die schnellste Anbindung an die Public AZURE-Cloud in der Schweiz sorgen und mit der Swiss Cloud das leistungsfähigste AZURE-Angebot in der Schweiz bereitstellen. Die Angebotspalette wird durch ein leistungsfähiges Angebot im Storage-Bereich und ein Billing Modul abgerundet. HIAG Data wird dabei nicht direkt am Markt auftreten, sondern ihre Infrastrukturen an Dienstleister im Cloud Umfeld zur Verfügung stellen. Um Engpässe in der Entwicklung eigener Flächen abzufedern und bei der Weiterentwicklung der Leistungen flexibel zu sein, ist HIAG eine Partnerschaft mit dem europaweiten Colocationanbieter InterXion eingegangen. Weitere Ankerkunden und Partner neben Safe Swiss Cloud, Noser Engineering, itnetX, SBB, Smart Linth-Region AG und Glarner Kantonalbank werden am offiziellen Launch am Digital Economic Forum im Mai 2017 der Branche vorgestellt.

Ausblick

Das vergangene Geschäftsjahr zeigte einmal mehr, dass der grosse Bestand an Landreserven im Portfolio in einer Zeit des hohen Anlagedrucks im Immobilienbereich ein wichtiges und stabilisierendes Element ist. Diese Konstellation erlaubt uns, antizyklisch und nur sehr selektiv zuzukaufen, was zum Schutz der zukünftigen Ertragskraft des Portfolios beiträgt.

Drei Jahre nach Börsengang bestätigt sich, dass die Kombination von langfristigem strategischem Planungshorizont, kurzen Entscheidungswegen eines Familienunternehmens und der Schlagkraft des Kapitalmarktes eine zentrale Stärke der HIAG darstellt. Dies zeigt sich nicht nur im Wertgewinn der Aktien um rund 50% seit IPO, sondern auch in der Fähigkeit, Opportunitäten zu nutzen: Nach mehrjähriger Vorbereitungszeit haben wir mit HIAG Data eine Plattform lanciert, die uns hilft, unsere Areale in das digitale Zentrum zu rücken. Wir wollen uns auch weiterhin als Inkubator von Ideen verstehen, welche zukünftig für den Standort Schweiz relevant sind und das Wertschöpfungspotenzial auf unseren Arealen steigern. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen viel Freude bei der Lektüre.



Dr. Felix Grisard
Präsident des Verwaltungsrats



Martin Durchschlag
Geschäftsführer