

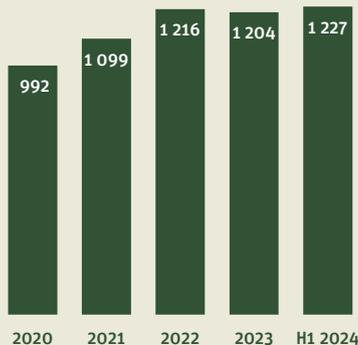
1^{er} semestre
2024
compact

FUNDAMENTA REAL ESTATE SA
INFORMATIONS ET CHIFFRES
DU 1^{ER} SEMESTRE 2024

INFORMATIONS CLÉS – PORTEFEUILLE IMMOBILIER

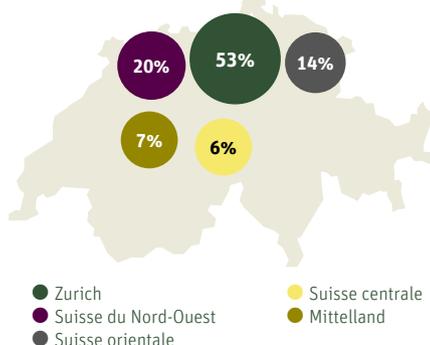
PORTEFEUILLE

Valeur au bilan en mio. CHF



DIVERSIFICATION RÉGIONALE

selon les régions OFS, en % de la valeur de bilan



QUOTE-PART RÉSIDENTIELLE

Part dans les revenus locatifs nets réels

94%

TAUX DE VACANCE

de la période

1.6%

CHIFFRES CLÉS – PORTEFEUILLE IMMOBILIER

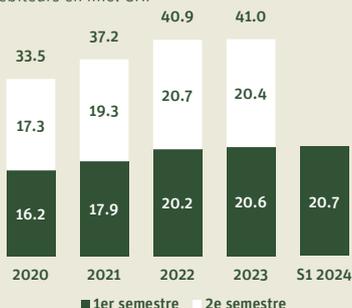
		30.06.2024	31.12.2023	Δ
Valeur de bilan du portefeuille immobilier	kCHF	1 227 313	1 204 259	+1.9%
Biens immobiliers	Nombre	72	73	-1
Logements	Nombre	2 102	2 099	+3
Taux de vacance	%	1.6	1.3	

Les notes explicatives du rapport financier peuvent être consultées à l'adresse <https://fundamentarealestate.ch/fr/investisseurs-et-medias/telechargements>

INFORMATION CLÉS – FINANCES

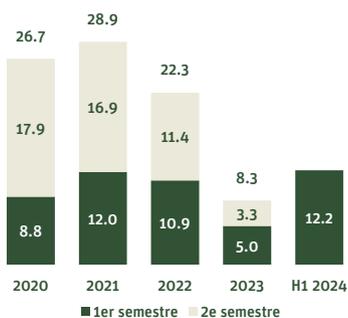
REVENUS LOCATIFS NETS RÉELS

après déduction des vacances et pertes sur débiteurs en mio. CHF



BÉNÉFICE NET

en mio. CHF



CHIFFRES CLÉS – FINANCES

1.3%

Taux d'intérêt moy. des engagements financiers
(date de référence)

6.7 ans

Durée résiduelle moy. des engagements financiers

STRUCTURE DE FINANCEMENT

39.8%

Part des fonds propres

55.8%

Loan-to-value (LTV)

CHIFFRES CLÉS – FINANCES

		S1 2024	S1 2023	Δ
Revenus locatifs nets réels	kCHF	20 668	20 581	+0.4%
Résultat de la réévaluation des immeubles en portefeuille et des développements	kCHF	4 529	-3 794	
Résultat d'exploitation (EBIT)	kCHF	19 418	10 784	+80.1%
Bénéfice net	kCHF	12 232	5 045	+142.5%
Rentabilité sur fonds propres (ROE)	%	4.3	3.1	

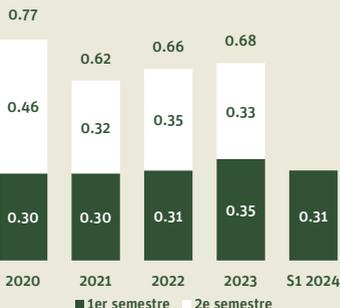
		30.06.2024	31.12.2023	Δ
Fonds propres	kCHF	494 144	498 447	-0.9%
Part des fonds propres	%	39.8	41.0	
Loan-to-Value (LTV)	%	55.8	54.8	
Taux d'intérêt moyen des engagements financiers (sur la période)	%	1.4	1.4	
Taux d'intérêt moyen des engagements financiers (à la clôture)	%	1.3	1.4	
Durée rés.moyenne des engagements financiers (à la clôture)	Ans	6.7	7.3	

Les notes explicatives du rapport financier peuvent être consultées à l'adresse <https://fundamentarealestate.ch/fr/investisseurs-et-medias/telechargements>

INFORMATIONS CLÉS – ACTIONS

BÉNÉFICE NET OPÉRATIONNEL

par action (sans réévaluation), moy. des actions en circulation pondérée, en CHF



RENDEMENT SUR DISTRIBUTION

Dividende versé en avril 2024 par rapport au cours de l'action au 31.12.2023

3.3%

VALEUR NETTE D'INVENTAIRE (NAV – NET ASSET VALUE)

après et avant impôts différés, en chf par action



TOTAL RETURN (TR) S1 2024

Variation du cours de l'action, y.c. dividende

-1.8%

Fundamenta Real Estate TR

3.9%

SXI Real Estate®Broad TR

Source: Bloomberg

CHIFFRES CLÉS – ACTIONS

		30.06.2024	31.12.2023	Δ
Capitalisation boursière	mio. CHF	480	505	-5.1%
Cours de l'action à la fin de la période	CHF	15.95	16.80	-5.1%
Valeur liquidative (NAV – Net Asset Value) après impôts différés par action	CHF	16.44	16.58	-0.9%
Disagio (-) / Agio (+)	%	-3.0	1.3	
		S1 2024	S1 2023	Δ
Bénéfice net par action nominative	CHF	0.41	0.17	+142.5%
Bénéfice net opérationnel par action (hors effet de réévaluation)	CHF	0.31	0.35	-13.0%

Lettre aux actionnaires	2
Perspectives: évolution ou révolution?	4
Vue d'ensemble du portefeuille immobilier	10
Bilan (Swiss GAAP RPC)	12
Compte de résultat (Swiss GAAP RPC)	13
Stratégie d'entreprise et modèle commercial	14

L'attrait des immeubles de rapport augmente de nouveau

Chers actionnaires,

Le portefeuille immobilier de Fundamenta Real Estate SA a continué à faire preuve de stabilité opérationnelle au cours du premier semestre 2024, et nous avons pu consolider notre portefeuille en vendant de manière ciblée un immeuble peu conforme à notre stratégie et en achetant sur un site existant. Nous nous concentrons en outre sur le développement de nos nouvelles constructions dans la région de Zurich et sur le repositionnement de certains immeubles du portefeuille.

LA STABILITÉ DES PRIX ET LA BAISSÉ DES TAUX DIRECTEURS SE HEURTENT À L'AUGMENTATION DES MARGES DES BANQUES

La double hausse du taux de référence, avec ses effets différés sur les loyers, ne semble pas avoir pesé davantage sur l'inflation en Suisse, et l'évolution générale du niveau des prix a permis à la banque centrale de réduire son taux directeur à deux reprises dès le premier semestre. Sur le long terme, les hypothèques à taux fixe n'ont toutefois guère évolué. L'attente d'un taux d'intérêt d'environ un pour cent à la fin de l'année est déjà prise en compte dans les prix et, dans le même temps, les banques augmentent leur marge sur les opérations de financement.

L'immigration élevée et persistante depuis des années, avec un pic l'année dernière, se heurte à un taux de construction toujours lent et en baisse. La forte demande de logements continue à s'aggraver, entraînant une hausse des loyers demandés. Depuis longtemps, la pénurie de logements ne se limite plus aux grandes villes et aux agglomérations, mais touche également la périphérie de manière accrue.

Les placements immobiliers indirects profitent du contexte économique, avec un front des taux d'intérêt nettement détendu et une demande de logements toujours élevée. Les nouvelles locations permettent de surcroît d'obtenir des loyers proches du marché. Nous estimons que le marché des immeubles de rendement reste très stable, avec un faible potentiel d'évolution négative.

Le conseil d'administration confirme la stratégie qu'il poursuit depuis des années, à savoir une activité opérationnelle stable et un portefeuille durable de logements neufs situés dans des zones centrales.

DÉVELOPPEMENT CIBLÉ DU PARC IMMOBILIER ET PROJETS DE CONSTRUCTION PROMETTEURS

Au cours du premier semestre 2024, l'immeuble de Berikon a pu être vendu avec profit sur le marché et, parallèlement, nous avons réussi à acquérir, sur un site existant à Kilchberg, un immeuble voisin de construction identique avec un parking souterrain commun. Cette acquisition renforce la région attractive de Zurich dans notre portefeuille et nous donne des options pour l'avenir.

Nos projets de construction et de repositionnement avancent comme prévu et apporteront des revenus locatifs supplémentaires au portefeuille ces prochaines années. L'achèvement et la remise en location du repositionnement à Opfikon-Glattbrugg se sont très bien déroulés, et pour les vastes travaux de rénovation de l'immeuble de l'Oberdorfstrasse à Dietikon, nous attendons l'achèvement et la remise en location avant la fin de l'année.

REPRISE DE FUNDAMENTA GROUP (SCHWEIZ) AG PAR SWISS PRIME SITE AG

Le 15 avril 2024, la reprise de la branche immobilière de Fundamenta Group et donc de Fundamenta Group

(Schweiz) AG par Swiss Prime Site (SPS) est devenue juridiquement effective lors du closing. L'équipe de gestion d'actifs de longue date sera reprise par SPS, et nous pourrions continuer à compter à l'avenir sur des prestations complètes en faveur de Fundamenta Real Estate AG. La stratégie de placement est maintenue et le conseil d'administration se réjouit de collaborer avec SPS, le plus grand gestionnaire d'actifs immobiliers de Suisse.

**L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE
CONFIRME LA POLITIQUE DE DIVIDENDES
ET ÉLIT RAMONA LINDENMANN
AU CONSEIL D'ADMINISTRATION**

L'assemblée générale ordinaire de Fundamenta Real Estate SA du 10 avril 2024 a approuvé à une large majorité toutes les propositions du conseil d'administration. Outre les comptes annuels, la décharge aux organes directeurs et l'approbation de la rémunération des membres du conseil d'administration et de la direction, les actionnaires ont décidé pour la quatrième fois consécutive de distribuer un dividende de CHF 0.55 par action à partir des réserves issues d'apports de capital. La distribution a été largement soutenue par le résultat opérationnel.

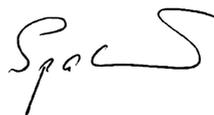
Nous nous réjouissons de l'élection de Ramona Lindenmann, CEO et copropriétaire de smeyers Immobilien AG, comme nouvelle membre du conseil d'administration. En outre, les quatre membres du conseil d'administration soumis à réélection ont été confirmés par l'assemblée générale.

L'adaptation des statuts prévoyant l'instauration d'une marge de fluctuation du capital était incontestée et permet à la société une croissance flexible.

**LA RÉTICENCE À INVESTIR
DANS L'IMMOBILIER INFLUENCE
LA PERFORMANCE DES ACTIONS**

Les changements rapides intervenus sur les marchés des capitaux ces deux dernières années, avec une hausse marquée du niveau des taux d'intérêt et désormais une nouvelle baisse des taux directeurs, ont tenu les investisseurs à l'écart de nouveaux placements immobiliers. Les incertitudes concernant la croissance économique future se reflètent dans le cours des actions de nombreuses sociétés immobilières, avec des baisses parfois considérables. Dans ce contexte difficile, la performance de l'action Fundamenta Real Estate a également été sous pression au premier semestre 2024, avec une faible activité de négoce à la bourse.

Les défis restent importants malgré les premiers ajustements des taux directeurs, mais il ne faut pas s'attendre à des corrections de prix en raison de la forte demande de logements et de la hausse des loyers du marché. Le marché des utilisateurs, toujours vigoureux, continue de plaider en faveur des investissements dans l'immobilier résidentiel, et la raréfaction croissante des logements disponibles conforte le conseil d'administration dans sa stratégie.



Andreas Spahni
Président et délégué du conseil d'administration



Frédéric de Boer
Vice-président du conseil d'administration

Évolution ou révolution? L'influence de la numérisation sur la commercialisation des biens immobiliers

Actuellement, peu de domaines de l'immobilier sont soumis à autant de transformations que celui de la commercialisation. Les technologies numériques et les nouvelles méthodes multiplient les possibilités de rendre les processus plus efficaces et plus «user friendly».

La question se pose alors:

L'activité d'intermédiation traditionnelle a-t-elle encore un avenir à l'ère du numérique? Quelles sont les nouvelles tendances et technologies qui se sont d'ores et déjà imposées sur le marché? Où en sommes-nous seulement qu'au début de cette phase de transformation? Les exigences des clients ont également évolué – les générations Y et Z attendent des approches différentes de celles de leurs prédécesseurs. Comment ces attentes différentes s'expriment-elles et comment les entreprises immobilières peuvent-elles y répondre? Parallèlement, le secteur et ses acteurs sont confrontés à de nouveaux défis, ainsi qu'à de nombreuses opportunités et divers risques. Pour mieux comprendre ces évolutions et mieux cerner les frontières indistinctes entre le monde numérique et le monde analogique, nous nous sommes réunis avec notre gestionnaire d'actifs, Fundamenta Group (Schweiz) AG. Ensemble, nous nous sommes penchés sur les tendances actuelles pour évaluer ce que l'avenir réserve à la commercialisation des biens immobiliers.

D'UN CÔTÉ: LA NOUVELLE RÉALITÉ...

La commercialisation de biens immobiliers est actuellement en phase de profonde mutation, sous l'impulsion de la numérisation. Les technologies modernes,

notamment l'intelligence artificielle (IA), permettent aux entreprises de travailler plus efficacement tout en améliorant la qualité de leurs services. Cette nouvelle réalité se manifeste déjà dans plusieurs domaines de la commercialisation immobilière.

Toute organisation moderne souhaitant se tourner vers l'avenir n'a d'autre choix aujourd'hui que de recourir à des solutions de numérisation, qui vont de l'analyse automatisée des données à l'optimisation des stratégies de commercialisation. Un des domaines qui profitent particulièrement de ces nouvelles technologies est celui de la rédaction d'annonces immobilières.

ANNONCES IMMOBILIÈRES:

Rédaction assistée par l'IA:

Des outils tels que ChatGPT sont capables de rédiger des annonces immobilières de qualité, faisant gagner un temps considérable. L'utilisation de l'IA permet d'améliorer la qualité linguistique des textes et de les adapter aux besoins individuels. Cette technologie permet de créer des annonces attrayantes et informatives qui attirent l'œil et l'intérêt des acheteurs et locataires potentiels. Néanmoins, il demeure indispensable de les faire vérifier par les yeux d'un expert de manière à s'assurer que les textes répondent aux exigences et aux attentes spécifiques du groupe cible. L'intervention humaine reste essentielle pour prendre en compte les subtilités et les nuances qui conditionnent le succès dans le domaine de la commercialisation immobilière.

EXEMPLE PRATIQUE:

L'IA en action:

Pour donner un exemple du niveau de qualité que peut offrir l'IA, notre gestionnaire d'actifs a demandé à ChatGPT de créer l'annonce immobilière ci-dessous. Cet exemple montre comment l'IA est capable de générer un contenu de qualité tout en accélérant le processus de création d'annonces.



La requête:

Rédige-moi une annonce pour un appartement neuf de 3.5 pièces dans la ville de Zurich avec deux chambres à coucher, une surface de 110 m² et un loyer mensuel brut de CHF 3000.-.



Chat GPT

Le résultat:

Appartement moderne au cœur de Zurich – nouvelle construction de 3.5 pièces et de 110m²

Bienvenue dans l'appartement de vos rêves! Cet appartement exclusif de 3.5 pièces et d'une superficie généreuse de 110 m², dans un nouvel immeuble ultramoderne situé en plein cœur de Zurich, vous tend les mains.

Aménagement:

- Nombre de pièces: 3.5
- Surface: 110 m²
- Nombre de chambres: 2
- Salles de bain: 1 (équipée haut de gamme)
- Cuisine: moderne et entièrement équipée
- Séjour: salon inondé de lumière avec des fenêtres allant du sol au plafond
- Balcon: large vue dégagée sur la ville

Atouts:

- Nouvelle construction d'architecture contemporaine
- Matériaux et équipement haut de gamme
- Concept d'espace moderne et ouvert
- Chauffage au sol offrant un climat de vie agréable
- Situation centrale dans la ville de Zurich
- Commerces et transports publics à proximité immédiate

Loyer:

- Loyer mensuel brut: CHF 3000.-
- Charges: incluses

Disponibilité:

L'appartement est disponible immédiatement. Prenez rendez-vous dès aujourd'hui pour organiser une visite et vous laisser convaincre par cette offre de logement de qualité.

Contact:

Nous nous tenons à votre disposition pour toute information complémentaire et pour convenir d'une date de visite. Contactez-nous à (coordonnées) ou par e-mail à (adresse e-mail)

Étonnant voire effrayant, n'est-ce pas?

Visites virtuelles:

Très répandues dans le secteur immobilier, la réalité virtuelle (RV¹) et la réalité augmentée (RA²) permettent aux acheteurs et locataires potentiels de visiter virtuellement des biens immobiliers sans avoir à se déplacer. Non seulement cela permet d'économiser du temps et de l'argent, cela évite aussi du stress et de la frustration, car les personnes intéressées n'ont plus à faire la queue sur place avec une centaine d'autres candidats pour visiter l'objet en question. Qui aurait cru qu'un jour, la RV nous permettrait de nous faire une idée très proche de la réalité d'un bien immobilier, sans avoir à nous déplacer? Grâce à la numérisation, un locataire potentiel du Tessin, par exemple, peut découvrir l'appartement de ses rêves en Suisse alémanique, sans quitter son canapé.

Outils et plateformes:

De nombreux outils et plateformes numériques permettent déjà un traitement plus rapide et plus efficace des transactions immobilières, offrant ainsi des gains d'efficacité. Les processus automatisés tels que les visites en ligne, les candidatures numériques ou la signature électronique des contrats de location permettent de gagner du temps et de réduire considérablement la charge administrative. Les personnes intéressées peuvent ainsi déposer une offre à tout moment et indépendamment du lieu où elles se trouvent, tandis que les commerciaux peuvent saisir immédiatement toutes les données concernées dans le système et automatiser la vérification des références et de la solvabilité. Une fois la vérification terminée et concluante, le contrat de location peut être soumis

à une signature numérique, cette forme étant juridiquement valable en Suisse, même en l'absence de format papier.

Autre exemple: les «landing pages» pour la tarification empirique et la génération de leads. Ces landing pages ne sont rien d'autre qu'un site web informant les clients potentiels sur les stratégies de tarification basées sur les données. Elles proposent en outre des outils interactifs tels que des calculateurs de prix qui renforcent l'engagement et montrent aux personnes intéressées les avantages d'une tarification empirique. Les livres blancs ou les webinaires ne fournissent pas seulement des informations complémentaires, ils permettent également de collecter des données de contact. Des témoignages, à savoir des recommandations par des personnes qui utilisent déjà ce type d'offre, et des boutons «Call to Action» renforcent la confiance et encouragent à prendre contact ou à participer à des événements allant plus en profondeur.

Analyse des données et personnalisation:

Traditionnellement, les entreprises immobilières prennent leurs décisions en fonction de leur expérience sur le terrain et des tendances historiques. Mais, le big data permet désormais, grâce à l'IA, de mettre en œuvre avec plus de précision les tendances du marché et les préférences des clients. Ainsi, des informations pertinentes peuvent être générées sur des échelles géographiques très petites.

Par exemple, la densité de restaurants et de cabineaux médicaux peut donner une indication sur la manière dont un quartier se développe. Ainsi, les investisseurs bénéficient d'une bonne vue d'ensemble des

¹ La réalité virtuelle (RV) est une technologie qui crée un environnement interactif en 3D généré par ordinateur, dans lequel les utilisateurs peuvent s'immerger à l'aide d'un matériel spécifique.

² La réalité augmentée (RA) est une technologie qui superpose en temps réel des contenus et des informations numériques au monde réel, ce qui permet d'élargir la perception de l'environnement, par exemple en insérant des meubles virtuels dans des pièces vides notamment lors d'un staging immobilier.

coûts, comprennent les raisons pour lesquelles les prix se situent à un certain niveau, peuvent savoir si les loyers pourront être maintenus à ce niveau sur le long terme, etc. Et pour répondre aux besoins des locataires, il est également utile de disposer d'analyses montrant quelles caractéristiques d'un logement, à savoir sa taille, son agencement, ses espaces extérieurs, etc. sont particulièrement recherchées dans telle ou telle ville, par exemple. Vous pouvez ainsi créer des offres sur mesure, ce qui renforce la fidélisation de la clientèle. C'est presque comme si le marché immobilier pouvait soudainement lire dans les pensées des clients potentiels.

... DE L'AUTRE: LES PREMIÈRES ÉTAPES

Les effets de la numérisation ne sont pas encore généralisés, mais ils commencent à se faire sentir dans des domaines tels que:

Le «matching» entre acheteurs et vendeurs:

Les plateformes centrées sur les transactions, comme Immobilienscout en Europe, dominent le marché. Elles offrent des écosystèmes qui mettent en relation les acheteurs, les vendeurs et les prestataires de services, tout en intégrant des processus d'achat transparents ainsi que des services complémentaires tels que le financement.

L'acquisition de mandats:

Elle demeure en grande partie manuelle, mais les systèmes de CRM et les outils de données aident déjà les agents immobiliers à identifier les biens potentiels et à gérer les contacts. Des plateformes comme Salesforce ou HubSpot permettent de trouver plus rapidement de nouveaux projets et de cibler les parties intéressées.

GARDER DE CAP

Cet enthousiasme ne doit néanmoins pas nous faire sous-estimer les défis et les risques qui demeurent. À savoir:

La protection des données et la sécurité:

Le traitement de grandes quantités de données personnelles nécessite des mesures strictes de protection des données, qui ont été encore renforcées par la récente révision de la loi fédérale sur la protection des données (LPD), le 1er septembre 2023. Les cyberattaques et les fuites de données peuvent avoir de graves conséquences et compromettre la confiance des clients. Personne ne souhaite que ses données personnelles tombent entre de mauvaises mains – cela reviendrait à entrer par effraction dans son «chez-soi numérique».

La dépendance aux technologies:

Notre dépendance croissante à l'égard des outils et des plateformes numériques peut poser des problèmes en cas d'incidents ou de pannes techniques. Les entreprises doivent s'assurer qu'elles disposent de solides infrastructures informatiques et plans d'urgence. Il serait en effet extrêmement frustrant de voir la visite virtuelle de l'appartement de ses rêves s'interrompre soudainement en plein nirvana numérique à cause d'une panne de serveur.

La complexité et les coûts:

Le déploiement et la maintenance des systèmes numériques peuvent s'avérer complexes et coûteux. Le montant des investissements nécessaires peut constituer un frein pour les PME qui ont ainsi du mal à suivre le rythme de leurs principaux concurrents.

La résistance au changement:

Le secteur de l'immobilier est traditionnellement plutôt conservateur et réticent au changement. Mais cela est un frein à la numérisation, ce qui peut affecter des avantages concurrentiels. Il faut du temps et de la patience, mais au final, cela en vaut la peine. Il est également important d'impliquer activement les collaborateurs dans le processus et de leur offrir des formations et des cours ciblés afin d'adapter la culture d'entreprise.

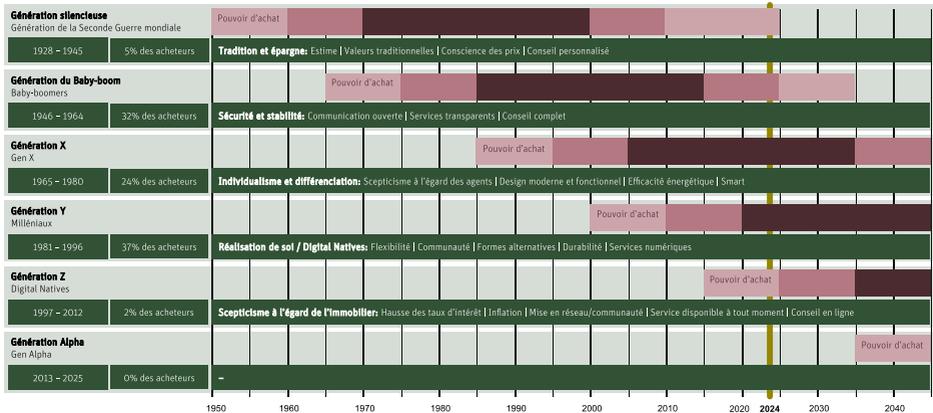
UNE QUESTION DE GÉNÉRATION?

Mais au-delà de toutes ces opportunités, défis et risques, il convient également de ne pas sous-estimer non plus le principal facteur de changement, à savoir la réduction des contacts personnels. Tous les changements que nous avons évoqués, qu'ils fassent déjà partie du quotidien ou qu'ils soient encore à peine naissants, nécessitent l'adoption de nouvelles stratégies pour établir la confiance entre les parties. De même, l'attitude et les exigences varient d'une génération à l'autre.

C'est ce qu'illustre le graphique suivant:

L'AVENIR DE LA COMMERCIALISATION DE BIENS IMMOBILIERS

Génération



1) Base de données: États-Unis – représentation propre de Fundamenta Group (Schweiz) AG

La numérisation ne semble pas être un enjeu pour la génération Y ou Z, c'est-à-dire les milléniaux et les «Digital Natives». Ceux-ci sont eux-mêmes le produit des dernières évolutions et ont grandi dans un monde numérique. Ils ne veulent plus dépendre des agents immobiliers, et exigent des expériences numériques innovantes et interactives, qui leur permettent de se procurer eux-mêmes tous les documents et informations nécessaires à la prise de décision.

Les baby-boomers et la génération dite «silencieuse», qui représentent à eux deux 37% des acheteurs et/ou des locataires, sont plutôt demandeurs de sécurité et de stabilité, ce que peut leur apporter la démarche classique de l'agent immobilier. Ils sont considérés comme plutôt sceptiques et préfèrent les interactions en personne, mais sont ouverts aux applications en ligne, à condition qu'elles soient «user friendly».

Malgré les différences d'acceptation des outils numériques entre les générations, il existe aussi des applications qui ont fait leur entrée dans notre quotidien, toutes générations confondues. Pensez par exemple à l'utilisation des signatures électroniques. Comme pour beaucoup d'autres choses, la numérisation peut apporter des avantages à toutes les générations, à condition de tenir compte des différents besoins et attentes.

L'ART DE L'ÉQUILIBRE

Comment conjuguer harmonieusement le développement d'un secteur basé sur un modèle plutôt traditionnel jusqu'à présent aux processus de numérisation qui y ont fait leur apparition, sans léser ni l'un ni l'autre? C'est simple: en faisant fi des préjugés. La numérisation dans le domaine de la commercialisation immobilière offre de nombreuses opportunités d'optimiser les processus et d'augmenter la satisfaction des clients. Le rôle du gestionnaire d'actifs se présentera à l'avenir sous un format plus numérique. Les interactions seront plus rapides et se feront en appuyant sur un simple bouton. L'IA devrait être amenée à prendre une place de plus en plus importante pour créer des expériences personnalisées pour les utilisateurs et pour affiner les analyses de marché. Mais la demande va concerner l'ensemble des parties prenantes. Ce domaine dynamique à fort potentiel ne cesse de croître et de se développer.

Mais en même temps, les risques associés doivent être gérés avec soin. Les entreprises qui investissent dans des technologies modernes tout en veillant à la protection des données et à la sécurité peuvent profiter de leurs avantages et se positionner sur le marché avec succès sur le long terme.

Sans aucun doute, tout l'art consiste à trouver l'équilibre parfait entre l'efficacité numérique et la créativité humaine, afin d'exploiter pleinement le potentiel de la numérisation sans perdre le caractère humain de la commercialisation immobilière.

Vue d'ensemble du portefeuille immobilier

PAR RÉGION

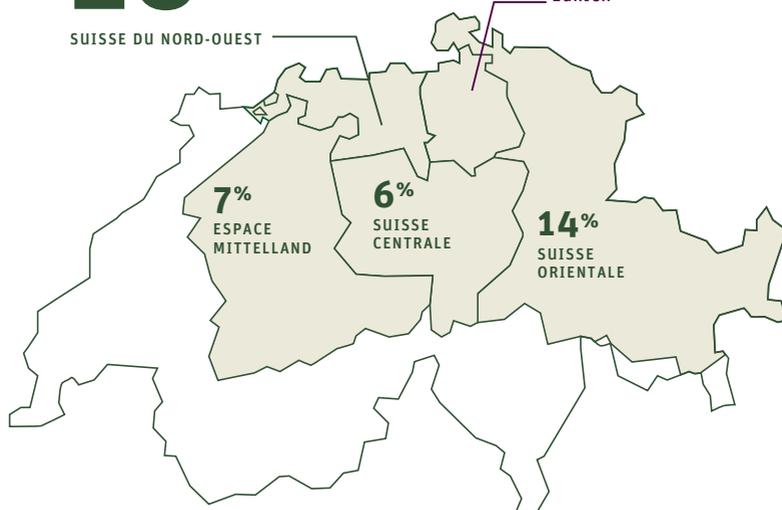
Par valeur de bilan – répartition par grandes régions (OFS/OFAT)

20%

SUISSE DU NORD-OUEST

53%

ZURICH



PORTEFEUILLE IMMOBILIER

3.9%

PART DU BIEN LE PLUS IMPORTANT DU PORTEFEUILLE

Taille d'un bien immobilier en % de la valeur vénale des immeubles

69

BIENS IMMOBILIERS DU PORTEFEUILLE

3

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

MATRICE STRATÉGIQUE

Modèle de scoring de Fundamenta Group (Schweiz) AG, par rapport à la valeur au bilan

74%

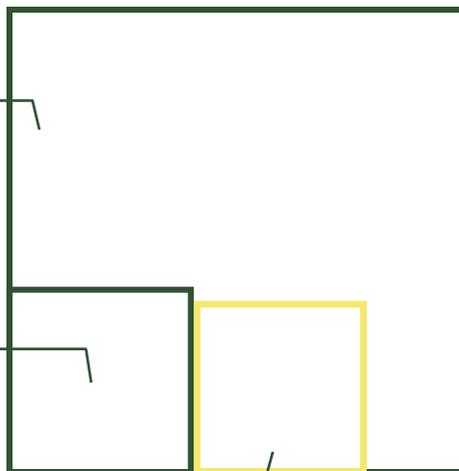
DÉTENTION ACTIVE

11%

DÉTENTION ACTIVE ET OPTIMISATION

15%

REPOSITIONNEMENTS ET DÉVELOPPEMENTS



PORTEFEUILLE IMMOBILIER



Visualisation du projet de la Opfikonerstrasse 35/37/39, Wallisellen

Bilan

SELON SWISS GAAP RPC

BILAN

En milliers de CHF	30.06.2024	31.12.2023
Liquidités	1 647	2 260
Créances résultant de livraisons et de prestations	7 402	5 851
Autres créances	1 751	1 567
Compte de régularisation de l'actif	622	171
ACTIF CIRCULANT	11 423	9 849
Immeubles en portefeuille	1 144 080	1 134 700
Développements	83 233	69 559
Impôts différés sur les bénéficiaires actifs	1 909	1 929
ACTIF IMMOBILISÉ	1 229 223	1 206 189
ACTIFS	1 240 645	1 216 038
Engagements résultant de livraisons et de prestations	1 029	949
Engagements financiers à court terme	22 086	22 086
Autres engagements à court terme	9 820	8 982
Compte de régularisation du passif	1 441	1 115
FONDS DE TIERS À COURT TERME	34 377	33 132
Engagements financiers à long terme	663 210	638 253
Provisions pour impôts différés sur les bénéficiaires	48 914	46 205
FONDS DE TIERS À LONG TERME	712 124	684 458
FONDS DE TIERS	746 501	717 591
Capital-actions	180 377	180 377
Réserves de capital	112 132	128 667
Réserves issues du bénéfice	201 635	189 403
FONDS PROPRES	494 144	498 447
PASSIFS	1 240 645	1 216 038

Compte de résultat

SELON SWISS GAAP RPC

En milliers de CHF	S1 2024	S1 2023
Revenus locatifs nets réels	20 668	20 581
Autres produits d'exploitation	19	91
PRODUIT D'EXPLOITATION	20 687	20 672
Charges immobilières	-2 897	-2 764
Charges d'administration	-3 285	-3 330
CHARGES D'EXPLOITATION	-6 182	-6 094
Résultat de la réévaluation des immeubles en portefeuille et des développements	4 529	-3 794
Résultat de la vente d'immeubles de placement	384	-
RÉSULTAT D'EXPLOITATION (EBIT)	19 418	10 784
Résultat financier	-4 245	-4 187
BÉNÉFICE NET AVANT IMPÔTS (EBT)	15 173	6 597
Impôts sur le bénéfice	-2 941	-1 552
BÉNÉFICE NET	12 232	5 045
Bénéfice net par action en CHF	0.41	0.17
Bénéfice net par action hors effet de réévaluation en CHF	0.31	0.35

COMPTE DE RÉSULTAT

Stratégie d'entreprise et modèle commercial

Fundamenta Real Estate est l'unique société immobilière cotée à la SIX Swiss Exchange qui se concentre sur l'immobilier résidentiel en Suisse alémanique.

Nos investisseurs bénéficient d'une approche de gestion intégrale et active visant à créer durablement de la valeur. À cet effet, nous combinons une offre d'espaces qui répond à la demande effective du marché des locataires et ayant un impact environnemental aussi faible que possible.

Notre portefeuille résidentiel se caractérise par une demande solide et constante ainsi qu'une bonne résistance à la conjoncture, toutes deux permettant de dégager des revenus locatifs durables. Il s'agit là de quelques-unes des conditions essentielles à une distribution pérenne de dividendes à nos actionnaires.

Nous investissons dans l'immobilier résidentiel de façon à répondre à la demande effective du marché. Cela implique une réflexion constante sur des aspects tels que l'évolution des besoins des locataires ou les tendances au sein de la société. 76% des logements en portefeuille disposent d'un maximum de trois pièces; 82% des logements affichent un loyer net inférieur à CHF 2 000.–.

Géographiquement, nos biens immobiliers sont répartis dans toute la Suisse alémanique. Et nous veillons à une pondération équilibrée des tailles des biens. Au 30 juin 2024, le portefeuille immobilier se répartissait entre 69 immeubles existants et 3 projets de développement, pour une valeur de bilan de CHF 1 227.3 millions.

Le conseil d'administration, en tant qu'organe suprême, assure la direction et la surveillance de la société, le délégué du conseil d'administration prend en charge la gestion opérationnelle.

Pour les autres tâches liées à la gestion des placements immobiliers, Fundamenta Group (Schweiz)

AG nous apporte tout son soutien afin de garantir une structure organisationnelle efficace, professionnelle et simplifiée. Fundamenta Group (Schweiz) AG fait partie de Swiss Prime Site (SPS) depuis janvier 2024, avec effet rétroactif.

Les quelque 40 expertes et experts de Fundamenta Group (Schweiz) AG nous fournissent des prestations de gestion d'actifs intégrales ainsi que des solutions sur mesure. Cela comprend des services allant de l'acquisition à la gestion de biens et du portefeuilles en passant par le développement immobilier. Ensemble, nous créons durablement de la valeur pour nos investisseurs grâce à une action interdisciplinaire et une réflexion globale.

CHIFFRES ET INFORMATIONS EN UN CLIC:



GB.FUNDAMENTAREALESTATE.CH/HJB2024

Agenda

Publication du rapport de gestion 2024 | 12 mars 2025

Assemblée générale ordinaire | 9 avril 2025 | Hôtel Widder, Zurich

Mentions légales

Directeur de publication

Fundamenta Real Estate SA
Poststrasse 4a
6300 Zoug
www.fundamentarealestate.ch

Direction de projet

Fundamenta Group (Schweiz) AG
Poststrasse 4a
6300 Zoug
Téléphone: +41 41 444 22 22
www.fundamentagroup.com

Concept global/design/réalisation

Linkgroup SA, Zurich
www.linkgroup.ch

Impression

Printlink SA, Zurich
www.printlink.ch

Imprimé sur Nautilus (papier recyclé).

Le présent contenu du rapport compact semestriel de Fundamenta Real Estate SA est protégé par la loi sur le droit d'auteur. Toute reproduction ou diffusion même partielle est soumise à l'accord préalable de Fundamenta Real Estate SA.



Imprimé finançant une

contribution au climat

ClimatePartner.com/11665-2408-1001

Fundamenta Real Estate SA

Poststrasse 4a
6300 Zoug | Suisse
Téléphone +41 41 444 22 22
www.fundamentarealestate.ch

