



SWISS PRIME ANLAGE STIFTUNG

ANLAGEGRUPPE «SPA LIVING+ EUROPE»

Zürich, September 2021

1 **Erfolgsgeschichte «SPA Living+ Europe»**

2 **Strategie & Geschäftsmodell**

3 **Partner**

4 **Asset Allokation & Performance**

5 **Bestandsobjekte**

6 **Verwendung des Kapitals und Eckwerte der Kapitalerhöhung**

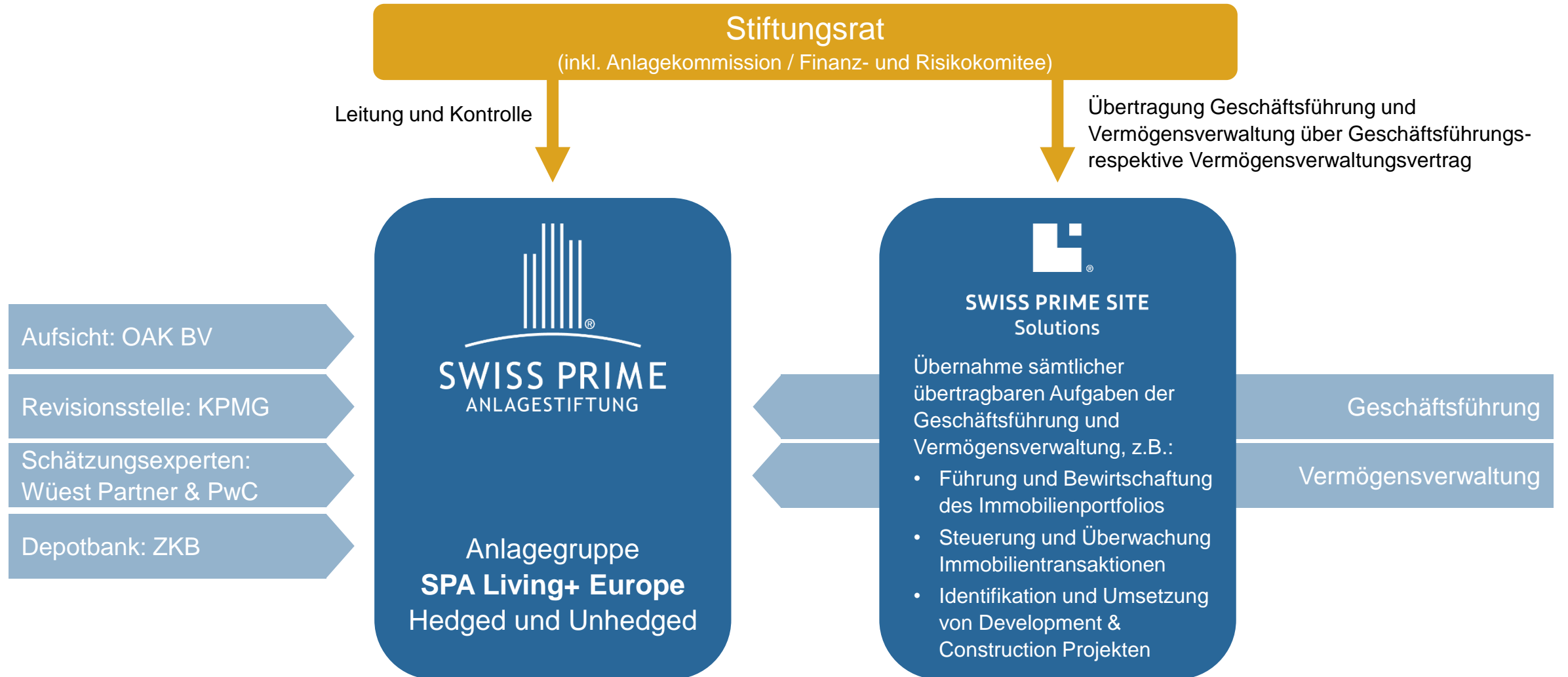
A modern, multi-story apartment building with a curved facade and balconies is the background. In the foreground, a large, white, 3D sculpture of the text 'SPA LIVING+ EUROPE' is set on a green lawn. The sculpture is composed of thick, blocky letters. To the left, a paved path leads through a lush green area with trees. Several people are walking on the path, and a dog is on a leash. To the right, a woman is standing near a hedge, and two men are talking. A pigeon is perched on the 'G' of the sculpture, and another is flying nearby.

SPA LIVING+ EUROPE

ERFOLGSGESCHICHTE «SPA LIVING+ EUROPE»



- **Erfolgreicher Markteintritt**
Fokus auf grösstes europäisches Wachstumssegment im Wohnbereich: Senior Living (betreutes Wohnen und Pflege).
- **Weitere Wohnformen**
Studentenwohnungen, Micro-Living oder Service Appartements führen zu einer optimierten risikoadjustierten Rendite.
- **Aktuelle Markttendenzen**
Dank der Erweiterung der Nutzungsformen können die aktuellen Markttendenzen im Bereich der doppelten Hybridisierung von Immobilien aktiv zur Steigerung der risikoadjustierten Anlagerendite eingesetzt werden.
- **Alleinstellungsmerkmal**
Mit Capital Bay konnte ein Spezialist im europäischen Markt gewonnen werden mit einer einmaligen Produktplattform «360° Living»:
 - USP 1: Integrales Geschäftsmodell im Bereich Wohnen
 - USP 2: Einmalige Datenplattform für eine rasche Identifikation und Beurteilung von Marktopportunitäten
- **Transaktionen**
Interessante und attraktive Pipeline in den Zielgebieten





Jérôme Baumann

Präsident des Stiftungsrates
Jahrgang 1980
Kellerhals Carrard, Partner



Urs Bracher

Jahrgang 1955
Eidg. dipl. PK-Experte
Stiftungsberater



Dr. Daniel Fässler

Jahrgang 1960
Rechtsanwalt
Ständerat



Dr. Luca Stäger

CEO Tertianum

Ausbildung

Dr. oec. HSG

Position

Seit 2010 CEO der Tertianum Gruppe – dem grössten Schweizer Dienstleister im Bereich Leben und Wohnen im Alter

Erfahrung

Über 20 Jahre CEO von Gesundheitsinstitutionen in der Schweiz sowie diverse VR Mandate im Gesundheitswesen und in der Versicherungswirtschaft; 5 Jahre Mitglied der Konzernleitung einer börsenkotierten Immobiliengesellschaft.



Rolf Maurer

Jahrgang 1973
Portfoliomanager bei der Berner Kantonalbank



Martin Neff

Jahrgang 1960
Chefökonom der Raiffeisen Schweiz



Franz Rutzer

Jahrgang 1960
Management Services

Stiftungsrat
Swiss Prime Anlagestiftung

Anlagekommission
SPA Living+ Europe



Marcel Hug

Geschäftsführer Swiss Prime Anlagestiftung

Ausbildung

- lic. oec. HSG (Wirtschaftspolitik und Umweltökonomie)

Track-Record/Erfahrung

- Über 25 Jahre internationale Führungserfahrung (u.a. VR, CEO, CFO, CRO) im Finanzsektor und Beratung (Corporate Finance, Restrukturierung, M&A) mit vertieften Kenntnissen in den Sektoren Immobilien, Private Equity und Infrastruktur

Funktion bei SPA Living+ Europe

Geschäftsführung



Anastasius Tschopp

CEO Swiss Prime Site Solutions AG

Ausbildung

- Betriebsökonomie
- MAS Real Estate, MAS Banking & Finance

Track-Record/Erfahrung

- Langjährige Erfahrung im Bereich Real Estate Asset und Portfolio Management

Funktion bei SPA Living+ Europe

Investment & Asset Management



Philippe Brändle

CFO Swiss Prime Site Solutions AG

Ausbildung

- Master in Architektur (ETH)
- Master in Betriebswirtschaft
- CFA und CAIA Charterholder

Track-Record/Erfahrung

- Langjährige Erfahrung im Immobilienmarkt und profunde Finanzkenntnisse

Funktion bei SPA Living+ Europe

Finance, Risk Management & Compliance

A modern, multi-story apartment building with a curved facade and balconies is the background. In the foreground, a large, white, 3D sculpture of the text 'SPA LIVING+ EUROPE' is placed on a green lawn. Several people are walking on a path and talking near the sculpture. A dog is also visible. The sky is blue with some clouds.

SPA LIVING+ EUROPE

STRATEGIE & GESCHÄFTSMODELL

Eckdaten

Produktstrategie	Investments in europäische Immobilien mit verschiedenen Wohnnutzungsformen, Fokus liegt bei Senior Living wobei andere (Betreiber-) Modelle (u.a. Student Housing, Service Appartements, Micro-Living etc.) zur Diversifikation beigefügt werden
Zielgrösse Portfolio	> € 500 Mio. innerhalb von 5 Jahren (Aufbauphase)
Strategie	Core Core+ Value-Add (Entwicklungsprojekte)
Region	Pan-europäisches Portfolio mit Fokus auf €-Zone
Kernmarkt	Deutschland und Frankreich sowie Niederlande und Belgien als Beimischung (Aufnahme weiterer Länder nach der Startphase möglich)
Zielrendite	4.0 – 5.0%
Ausschüttung	nach Aufbauphase des Portfolios
TER GAV	ca. 0.95% als Durchschnittswert in Aufbauphase (Schätzwert)
Geschäftsführung	Swiss Prime Site Solutions AG (SPSS)
Asset Management	Schweiz: Swiss Prime Site Solutions AG Lokale Aktivitäten in den Ländern: Capital Bay
Hedging (CHF-EUR)	Investment über Anlagegruppe hedged ¹



Strukturierung und Steuern

- Steuerlich optimierte Struktur über Schweizer Holding und Objektgesellschaften (primär im Ausland domiziliert)
- Verschiedene Steuern im Ausland im Zusammenhang mit Immobilieninvestments
- Steuerbelastung für in der Schweiz steuerbefreite Vorsorgelösungen nicht vergleichbar mit Investitionen im Heimmarkt

Europäischer Markt und Schweizer Investoren

- Investments im Bereich Living+ in der EUR-Zone sind heute im Bereich der Anlagestiftungen kaum verfügbar für Schweizer Pensionskassen
- Aufgrund der Hybridisierung des Senior Living Markts wird den Schweizer Investoren ein Produkt angeboten zur Investition in diese strategische Marktveränderung

Rendite

- Positiver Rendite-Spread zu anderen Wohnimmobilien in Europa und der Schweiz

Volkswirtschaftliche Entwicklungen

- Es wird erwartet, dass die Nachfrage nach altersgerechten Wohnformen in den kommenden Jahrzehnten deutlich stärker wachsen wird als in jedem anderen Wohnsegment (aufgrund der schnellen Alterung der Gesellschaften)
- Das gesunde Altern gleicht den erhöhten Pflegebedarf aufgrund der höheren Lebenserwartung nicht aus
- Nachfrage nach Senior Living wird auch durch soziale Trends unterstützt. Der Aufstieg von Kernfamilien (jeder Haushalt beherbergt 1-2 Generationen) und die geringere Anzahl von Kindern, die sich um ihre Eltern kümmern, machen die Notwendigkeit einer externen Betreuung aus. Dies hat zu einem Paradigmenwechsel im Seniorenwohnungsbau geführt, von der Heilung von Krankheiten hin zur Förderung der Lebensqualität

Diversifikation

- Europäische Immobilien haben geringe Korrelationen mit Aktien und Anleihen
- Immobilienmärkte in den verschiedenen Ländern und Regionen haben unterschiedliche Zyklen
- Die gewählten Länder verfügen über eine tiefe oder negative Korrelation zum Schweizer Immobilienmarkt
- Die Hybridisierung der Wohnformen während dem Lebenszyklus einer Immobilie führt zu einer Portfoliodiversifizierung mit einer optimierten Rendite

Hedging-Modelle

SPA LIVING+ EUROPE HEDGED

- Absicherung des CHF Investments gegenüber dem EUR erfolgt mit einer Rebalancing Zielgrösse von 95% (+/- 5%)
- Keine Wahrnehmung von Währungschancen
- Reduzierung / Minimierung des Währungsrisikos
- Entstehende Hedgingkosten gehen zu Lasten der Rendite

HYBRID-PRODUKT (hedged & unhedged Anlagegruppe)

- Angebot von Anlagealternativen mit den beiden Anlagegruppen «SPA Living+ Europe hedged» sowie «SPA Living+ Europe unhedged»
- Freie Kombinationsmöglichkeit für Investoren zwischen den beiden Anlagegruppen

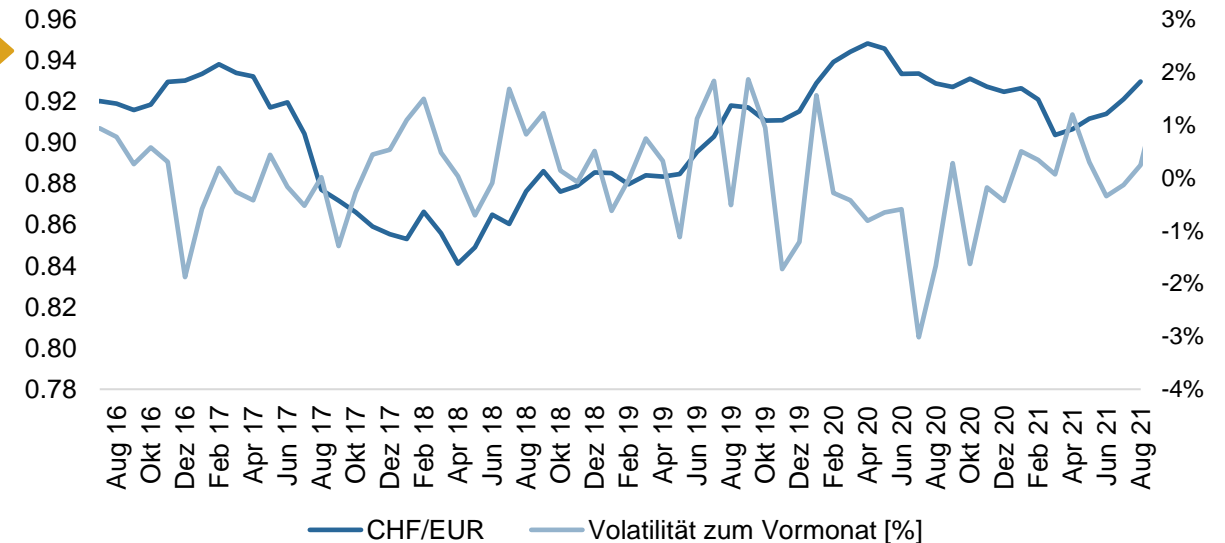
SPA LIVING+ EUROPE UNHEDGED

- Keine Absicherung des CHF Investments gegenüber des EUR
- Inkaufnahme des Währungsrisikos
- Möglichkeit von entstehenden Währungschancen zu profitieren
- Möglichkeit für Investoren das Hedging auf der eigenen Bilanz zu organisieren und intern mit Gegenpositionen abzusichern oder Inkaufnahme einer ggfs. höheren Volatilität der Rendite / des Produktes
- Keine zusätzlichen Anlagegruppe-Kosten, die die Rendite belasten

Markttendenzen

- Hedging-Kosten CHF/EUR sind aktuell tief aufgrund der geringen Zinsdifferenz sowie der moderaten Volatilität zwischen den beiden Währungen
- Bei anderen Währungen wie zum Beispiel CHF/GBP sind die Kosten höher. Aus diesem Grunde werden, wenn überhaupt, nur sehr selektiv Investitionen ausserhalb der EUR-Zone getätigt und sind begrenzt auf max. 20% der Investments

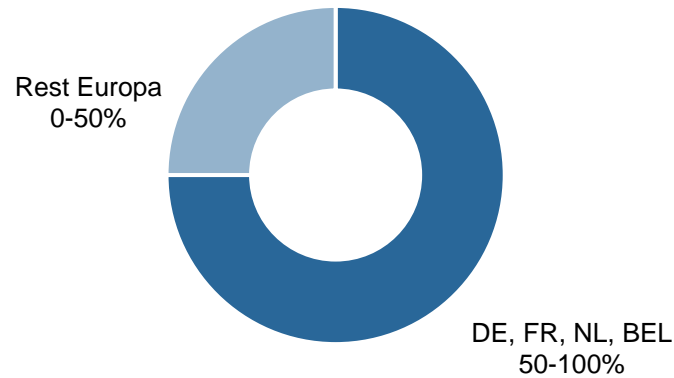
CHF/EUR Entwicklung¹



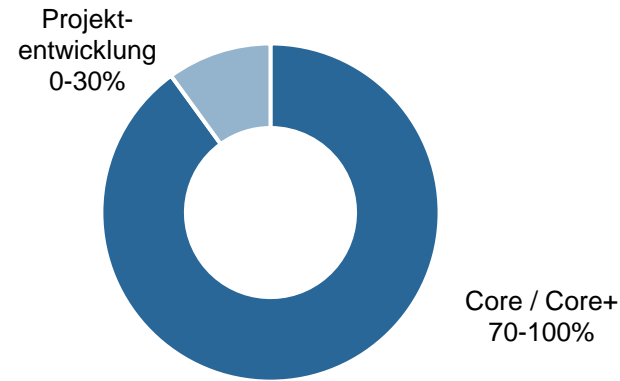
1) Quelle: fxtop.com

Nach Geografie

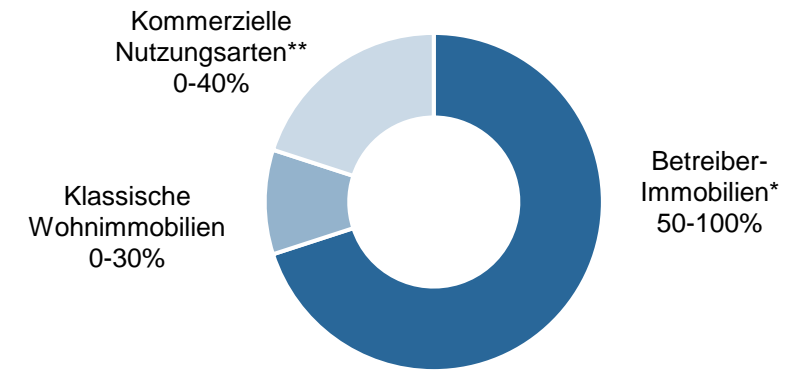
(EUR Währungsraum 80-100%)



Nach Investment-Strategie



Nach Nutzung



In einer **ersten Phase** werden die Länder **Deutschland, Frankreich, Belgien und Niederlande im Fokus** sein. Bei der Akquisition von Bestandsobjekten werden **verschiedene Betreibermodelle** berücksichtigt aufgrund der hybriden Wohnnutzungsstruktur, Diversifikation der Portfoliostruktur sowie der Optimierung der risikoadjustierten Rendite für die Investoren.

Aufgrund der demografischen Entwicklungen in Europa und den spezifischen Marktgegebenheiten im Fokus-Segment «Senior Living» sowie der Liquidität des Immobilienmarktes in den einzelnen Ländern ergibt sich diese **langfristige strategische Zielallokation**.

* Senior Living als Fokus, andere Betreibermodelle (u.a. Student Housing, Service Appartements, Hotels) als Beimischung zur Optimierung der Portfoliostruktur und Rendite (strategische Nutzung der doppelten Hybridisierung von Wohnimmobilien).
 ** Büro, Gewerbe, Verkauf, Gastronomie, Gesundheitswesen, Freizeitanlagen, Parking etc.

VERTIEFUNG FOKUS-SEGMENT SENIOR LIVING

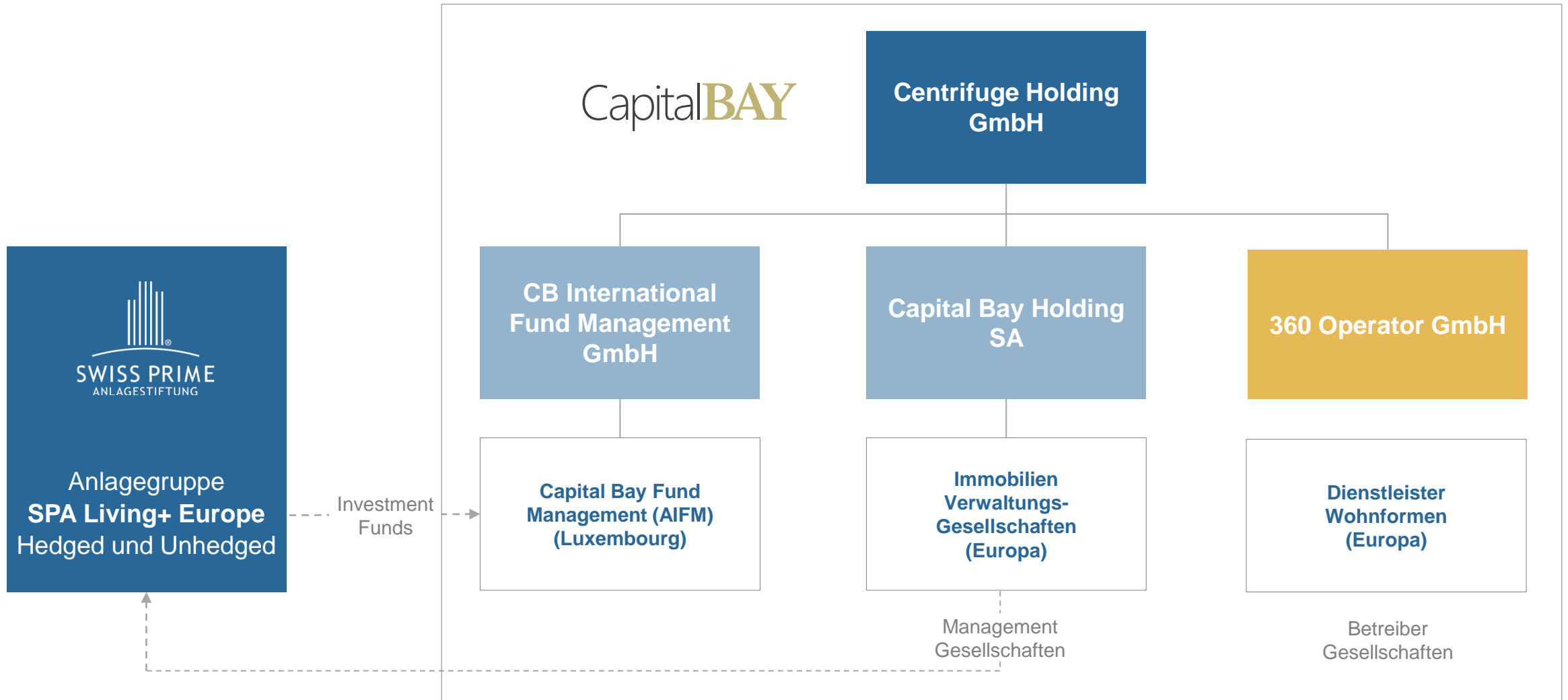
		Traditionelles Wohnen	Senior Living			Infrastruktur	
		Wohnen		Seniorenwohnen		Krankenpflege	Temporäres Wohnen
Typ		(Micro-) Appartements	Seniorenwohnen	Betreute Wohneinrichtungen (Independent Living)	Qualifizierte Pflegeeinrichtungen (Assisted Living)	Altenpflege (Stationäre Pflege)	Hotel & Service Apartments
Definition	<ul style="list-style-type: none"> • Traditionelles Wohnen • Kleinteilige Einheiten mit 1-2 Zimmern • Nutzung auch als Lehrlingswohnen, Studentenwohnen, Boardinghaus, Single-Haushalte 	<ul style="list-style-type: none"> • Traditionelles Wohnen • Mieterqualifikation >50 Jahre • „Hospitality-Services“ • Lokales Wohnmietrecht 	<ul style="list-style-type: none"> • Unabhängige Wohneinrichtungen • Lebensstilwahl aus altersgerechtem Wohnen • Kombination mit reduzierter Routinearbeit im Haushalt • Bewohner >75 Jahre alt, aber relativ gesund und übernimmt die Kosten privat • Markteintrittsbarrieren sind gering • Lokales Wohnmietrecht 	<ul style="list-style-type: none"> • Wohnen bedarfsorientiert • Kein selbstständiges Leben zuhause möglich • Keine Vollzeitbetreuung • Finanzierung aus privaten und öffentlichen Quellen • Abhängig von Sozialversicherungssystemen / Land • Privat bezahlter, hochwertiger Markt vorhanden • Erf. Managementkompetenz Barriere für Markteinstieg 	<ul style="list-style-type: none"> • Nachfrage bedarfsgerecht • Einnahmen aus öffentlichen Quellen • Langzeitbewohner >85 • Kurzzeitbewohner nach Krankenhausaufenthalt zur Rehabilitation • Segment mit geringster Elastizität und höchsten Markteintrittsbarrieren • Das am stärksten regulierte Segment 	<ul style="list-style-type: none"> • Wohnen auf Zeit / Service Apartments • Hotels für Geschäfts- und Städtereisende oder bei Spitälern • Hybride Produkte z.B. Zoku eine Verbindung von Hotel- und Büroangebot 	
Leistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Keine 	<ul style="list-style-type: none"> • Grundsätzlich keine • „Services“ buchbar über z.B. Concierge: Physiotherapie, Mahlzeitenlieferung, Taxidienst, Unterhaltungsprogramm für Bewohner 	<ul style="list-style-type: none"> • Teilzeitbetreuung bedarfsorientiert Wahl • Services wie Seniorenwohnen 	<ul style="list-style-type: none"> • Teilzeitbetreuung bedarfsorientiert Wahl • Vollzeitbetreuung 	<ul style="list-style-type: none"> • Vollzeitbetreuung 	<ul style="list-style-type: none"> • Logis, Verpflegung, Dienstleistungen 	

„Living+“ setzt den Fokus auf den Sektor Seniorenwohnen. Im Hinblick auf den demographischen Wandel und Trends bei Wohnformen soll der Lebenszyklus mit seinen verschiedenen Wohnformen als Beimischung abgebildet und strategisch zur Performanceoptimierung genutzt werden können wie z.B. Service Appartements, Studentenwohnheime und Hotels. Das Zielportfolio ist geographisch diversifiziert mit einer Zielrendite bei 4 – 5%.

SPA LIVING EUROPE

PARTNER



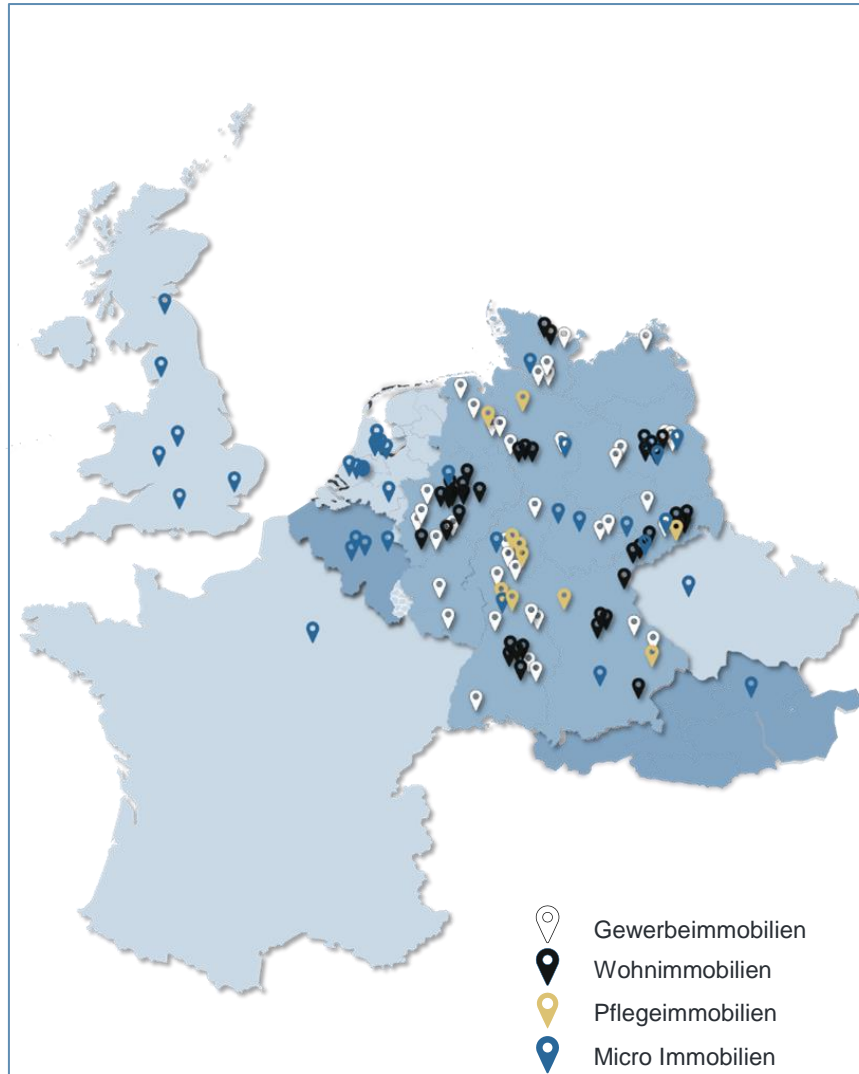
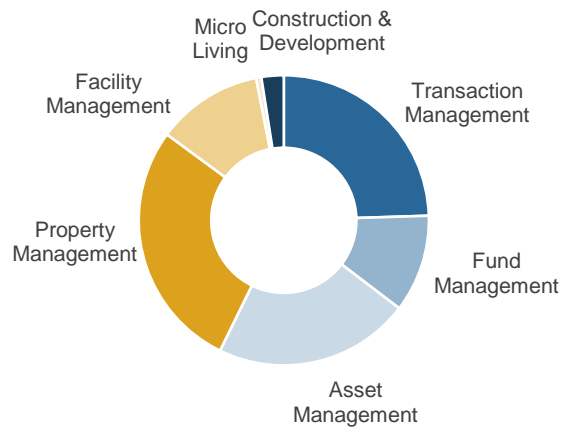


CAPITAL BAY ALS STARKER PARTNER FÜR DEN EUROPÄISCHEN MARKT

Capital Bay Immobilienvermögen in der Verwaltung (AuM):

7+ MRD. EUR AuM
250+ MITARBEITER weltweit
22 STANDORTE weltweit

Resultierend aus den Services



Betreibermarken von 360 Operator GmbH:

- NEWPOD** (Hostel) 🏠🏠🏠 (0/3)
- TAURIS LIVING** (Student Living) 🏠🏠🏠🏠🏠 (4/2)
- Squareville** (Serviced Living) 🏠🏠 (1/1)
- PENT OTELS** (Hotel) 🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠 (22/2)
- PANOLIA Living** (Betreutes Wohnen) 🏠🏠🏠🏠🏠 (5/2)
- curata** (Pflege) 🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠🏠 (34/8)

🏠 Capital Bay Operator Property
🏠 in der Entwicklung
🏠 im Akquisitions-Prozess



Thomas Lieschied

Senior Fund Manager
CB Investment Management GmbH



Oliver Müller

Managing Director/
Management Lead
Asset-, Property-, Facility- & Service
Management



Rolf Engel

CFO - Capital Bay Group
Executive Chairman of the Board
Capital Bay Fund Management

Rolf Engel ist als CFO der Capital Bay Gruppe verantwortlich für das Finanz- und Rechnungswesen sowie das Fondsgeschäft des Unternehmens. Als Executive Chairman der Capital Bay Fund Management leitet er das vollregulierte Geschäft in Luxemburg. 2011 war er einer der beiden Gründer der International Campus Group, die er in verschiedenen Führungspositionen erfolgreich aufgebaut hat. Als ehemaliger CEO und Vorstandsmitglied verschiedener Handelsbanken, internationalen Brokerhäuser und Beteiligungsunternehmen verfügt er über umfassende Erfahrung hinsichtlich internationale Kapitalmärkte, des Investment Banking und des Beteiligungsgeschäfts / Venture Capital. Der studierte Mediziner (MD), TMBA und Immobilienökonom (ebs) blickt auf ein Transaktionsvolumen von mehr als 10 Mrd. Euro zurück.



Thorsten Joerss

Finance & Operations
Board Member
Capital Bay Fund Management
(Regulierter AIFM in Luxembourg)



Thorsten Steffen

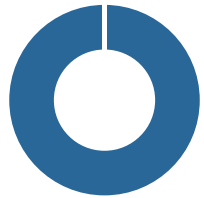
Risk & Compliance
Board Member
Capital Bay Fund Management



SPA
LIVING+
EUROPE

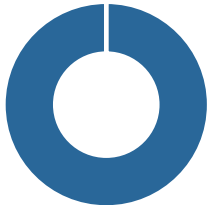
ASSET ALLOKATION & PERFORMANCE

Aufteilung nach Geografie¹ in %



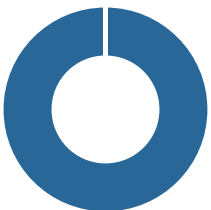
- Deutschland
- Frankreich
- Niederlande
- Belgien
- Rest Europa

Aufteilung nach Investment-Strategie¹ in %



- Core / Core+
- Projektentwicklung

Aufteilung nach Liegenschaftsstruktur¹ in %



- Betreiberimmobilien²
- Kommerzielle Nutzungsarten³
- Klassische Wohnimmobilien

 43.6 Mio. EUR MARKTWERT PORTFOLIO	 4.40 % ANLAGERENDITE (YTD, 1 MONAT)	 >24 Jahre RESTLAUFZEIT DER FIXIERTEN MIETVERTRÄGE
--	--	---



1) Basierend auf Soll-Mieterträgen
 2) Senior Living als Fokus, andere Betreibermodelle (u.a. Student Housing, Service Apartments, Hotels) als Beimischung zur Optimierung der Portfoliostruktur und Büro, Gewerbe, Verkauf, Gastronomie, Gesundheitswesen, Freizeitanlagen, Parking etc.

A modern, multi-story apartment building with a curved facade and balconies is the background. In the foreground, a large, white, 3D sculpture of the text 'SPA LIVING+ EUROPE' is set on a green lawn. The sculpture is composed of three rows of letters: 'SPA' on top, 'LIVING+' in the middle, and 'EUROPE' on the bottom. The letters are thick and blocky. To the left, a paved path leads through a lush green area with trees. Several people are walking on the path, and a dog is on a leash. To the right, a woman is standing near a hedge, and two men are talking. A pigeon is perched on the 'G+' part of the sculpture, and another is flying nearby.

SPA LIVING+ EUROPE

BESTANDSOBJEKTE

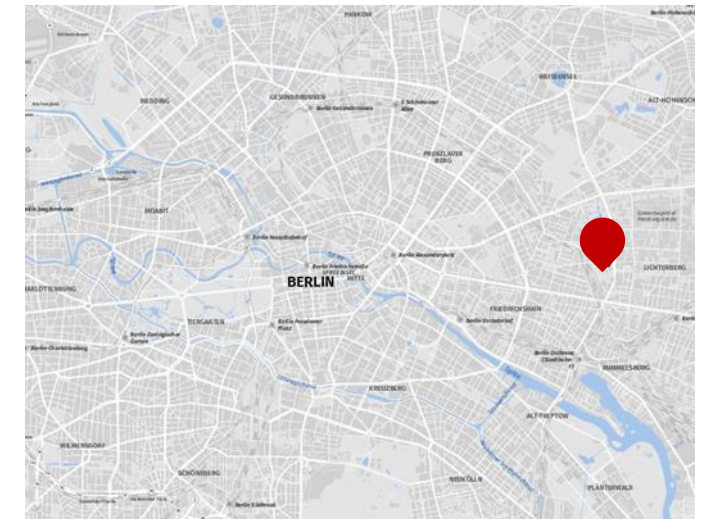
Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr	1998
Investment Typ	Bestandsgebäude
Liegenschaftsstruktur	Senior Living (Betreibermodell)
WAULT	>24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)
Aktuelle Jahresmiete	€ 485'300 p.a.
Marktwert	€ 12'000'000
Soll-Nettomietetragsrendite	4.1%

Objektbeschreibung

Mitten im lebhaften Berliner Stadtteil Lichtenberg liegt diese familiäre Seniorenresidenz. Das Gartenhaus verbindet die Vorzüge einer ruhigen Wohnlage mit der Infrastruktur eines historisch gewachsenen Stadtteils. Erholung und Ruhe bieten der Innenhof oder der Lichtenberger Stadtpark, der sich durch alten Baumbestand und gepflegte Grünanlagen auszeichnet.

Die Gemeinschaftsräume laden zu geselligen Runden im kleineren oder grösseren Kreis ein. Das Haus bietet 64 Apartments sowie 24 Pflegebetten.



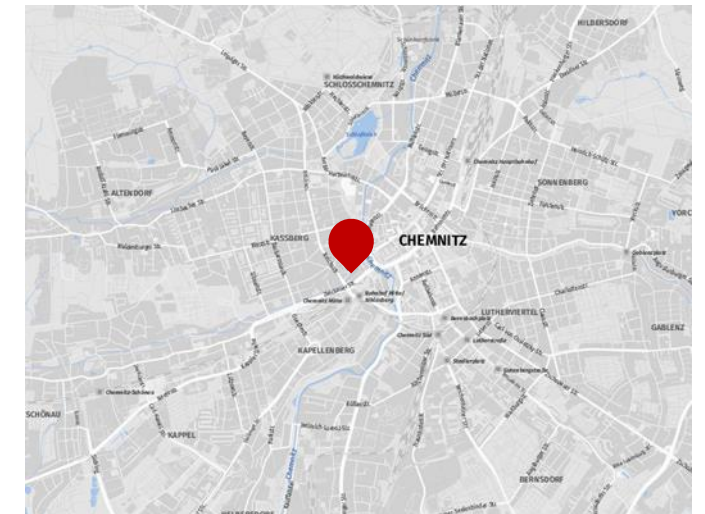
Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr	1998
Investment Typ	Bestandsgebäude
Liegenschaftsstruktur	Senior Living (Betreibermodell)
WAULT	>24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)
Aktuelle Jahresmiete	€ 683'700 p.a.
Marktwert	€ 12'000'000
Soll-Nettomietetragsrendite	5.7%

Objektbeschreibung

Am Fusse des Kassberges gelegen, umgeben von einem Grüngürtel mit schönem Baumbestand, liegt diese Seniorenresidenz in Chemnitz. Das Haus bietet 64 komfortable, seniorenrechtliche Wohnungen.

Ein Friseur- und Fusspflegesalon sowie ein Kiosk befinden sich direkt im Haus. Zusätzlich stehen insgesamt 78 Plätze für die stationäre Pflege bereit.



Betreutes Wohnen

Baujahr	1996
Investment Typ	Bestandsgebäude
Liegenschaftsstruktur	Senior Living (Betreibermodell)
WAULT	>24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)
Aktuelle Jahresmiete	€ 113'100 p.a.
Marktwert	€ 1'800'000
Soll-Nettomietetragsrendite	6.3%

Objektbeschreibung

Die Seniorenresidenz befindet sich im City-Bereich von Cottbus in einer ruhigen Seitenstrasse ohne Durchgangsverkehr. Hier können ältere Menschen, die ihren Lebensabend aktiv gestalten möchten, das kulturelle Leben der Stadt voll ausschöpfen.

Ganz nah liegen die Stadthalle und das Staatstheater. Es stehen 32 grosszügig geschnittene 1- und 2-Zimmer-Wohnungen sowie attraktive Gemeinschaftseinrichtungen zur Verfügung.



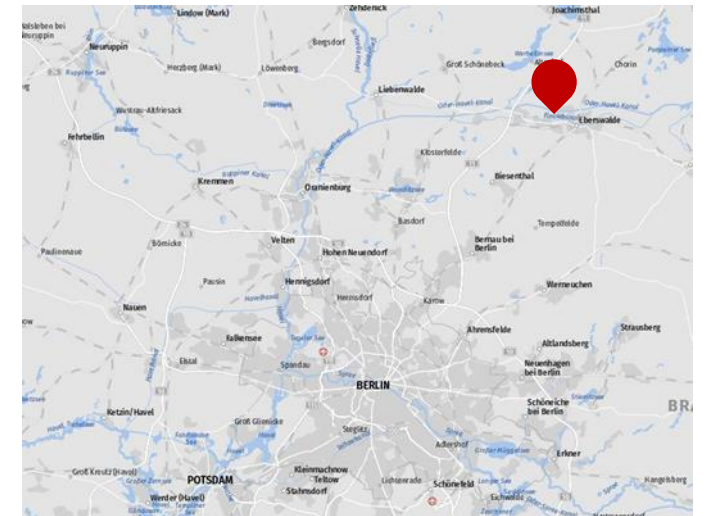
Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr	1997
Investment Typ	Bestandsgebäude
Liegenschaftsstruktur	Senior Living (Betreibermodell)
WAULT	>24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)
Aktuelle Jahresmiete	€ 556'800 p.a.
Marktwert	€ 11'500'000
Soll-Nettomietetragsrendite	4.8%

Objektbeschreibung

Diese qualitätsgeprüfte Senioreneinrichtung liegt in ruhiger, landschaftlich schöner Lage mitten im Barnimer Land. Die grosse, gepflegte Gartenanlage und der nahe gelegene Oder-Havel-Kanal laden zu ausgedehnten Spaziergängen ein.

Dieses Haus bietet 46 Apartments und 64 Pflegebetten. In Eberswalde gibt es zahlreiche Einkaufsmöglichkeiten und den berühmten Zoo. Regelmässig kommen der Bäcker, der Fleischer und der Obsthändler zum "Markttag" ins Haus.



Pflegeheim und betreutes Wohnen

Baujahr	2000
Investment Typ	Bestandsgebäude
Liegenschaftsstruktur	Senior Living (Betreibermodell)
WAULT	>24 Jahre (Garantie bis 31. Dezember 2045)
Aktuelle Jahresmiete	€ 329'700 p.a.
Marktwert	€ 6'300'000
Soll-Nettomietetragsrendite	5.2%

Objektbeschreibung

Diese Seniorenresidenz im nordöstlichen Schwarzwald befindet sich im anerkannten Kurort Freudenstadt. Das Haus bietet Betreutes Wohnen (48 seniorengerechte Apartments) sowie Pflege (38 stationäre Betten) unter einem Dach an.











SPA LIVING+ EUROPE

VERWENDUNG DES KAPITALS UND ECKWERTE
DER KAPITALERHÖHUNG

OBJEKTE IN PRÜFUNG

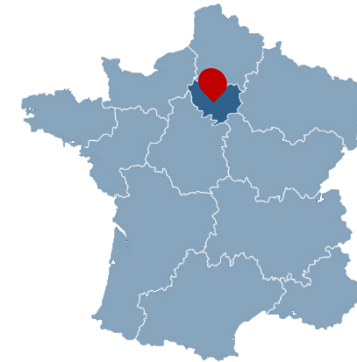
<p>Pflegeheim im Neubau</p> <p>Land Deutschland</p> <p>Bundesland Bayern</p> <p>Kaufpreis ca. EUR 85 Mio.</p> <p>Nutzungsart Serviced Appartements</p> 	<p>Exklusivität</p>	<p>Neubau</p> <p>Land Frankreich</p> <p>Département Ile-de-France</p> <p>Kaufpreis ca. EUR 28 Mio.</p> <p>Nutzungsart Betreutes Wohnen</p> 
<p>Pflegeheim im Neubau</p> <p>Land Deutschland</p> <p>Bundesland Bayern</p> <p>Kaufpreis ca. EUR 19 Mio.</p> <p>Nutzungsart Betreutes Wohnen</p> 	<p>Entwicklungsprojekt</p> <p>Land Frankreich</p> <p>Département Grand Est</p> <p>Kaufpreis ca. EUR 18 Mio.</p> <p>Nutzungsart Betreutes Wohnen</p> 	
<p>Pflegeheim im Neubau</p> <p>Land Deutschland</p> <p>Bundesland Hessen</p> <p>Kaufpreis ca. EUR 12 Mio.</p> <p>Nutzungsart Pflegeheim</p> 	<p>Objekt an zentraler Lage</p> <p>Land Niederlande</p> <p>Provinz Südholland</p> <p>Kaufpreis ca. EUR 59 Mio.</p> <p>Nutzungsart Wohnen, Serviced Appartements</p> 	

EXKLUSIVITÄT

Betreutes Wohnen, Ile-de-France, Clamart

Baujahr	2021
Investment Typ	Projektentwicklung
Vermietbare Fläche	4'400m ²
Nutzung	Senior Living
WAULT	11 Jahre
Jahresmiete	€ 1.2 Mio p.a.

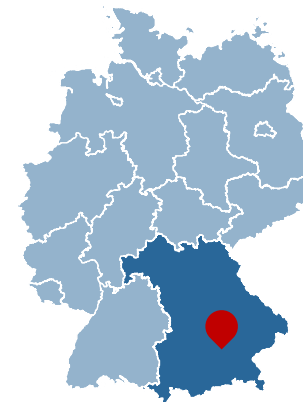
- Langfristiger Mietvertrag mit einem inländischen Betreiber
- Projektentwicklung ist Teil einer gross angelegten Urbanisierung entlang eines naturbelassenen Kanals im Umfeld von Paris



Serviced Apartment an Core-Lage, Stadt München

Baujahr	1998
Investment Typ	Bestandsgebäude
Vermietbare Fläche	14'200m ²
Nutzung	Boarding Haus, Serviced Aparments
WAULT	18 Jahre
Jahresmiete	€ 3.1 Mio p.a.

- Die Liegenschaft wird als Boardinghouse genutzt und besitzt 331 Serviced Apartments, die durch einen Betreiber bewirtschaftet werden
- Die Mietdauer beträgt 18 Jahre (Option 2 x 5 Jahre) und verfügt über einen Double-Net-Mietvertrag



ZUTEILUNG / BEZUGSRECHTE

Alle Zeichnungen werden angenommen, sofern sie die entsprechenden Voraussetzungen der Anlagestiftung erfüllen.

CAPITAL COMMITMENTS

Nach Abschluss der Zeichnungsfrist erfolgt nicht automatisch die Liberierung.

Die beiden Anlagegruppen arbeiten mit «Capital Commitments» und rufen das Geld ab, wenn entsprechende Investitionen getätigt wurden.

CAPITAL CALLS

«Capital Calls» werden den Investoren jeweils ca. 2 Wochen vor der Liberierung mitgeteilt mit dem dann aktuellen NAV Wert plus zuzüglich 1.0% Ausgabekommission.

Capital Calls erfolgen bis spätestens Dezember 2022.

HEDGING

Die Investoren können frei wählen zwischen den Anlagegruppen «SPA Living+ Europe unhedged» und «SPA Living+ Europe hedged».

Auch eine Zeichnung in beide Anlagegruppen ist möglich, um die Hedging-Strategie an die Anlagebedürfnisse der Investoren anzupassen.



AUSGABE- KOMMISSION

1.00%
im Ausgabepreis enthalten

VALOREN-NUMMER

SPA Living+ Europe unhedged:
56 192 676

SPA Living+ Europe hedged:
56 192 668



Marcel Hug

Geschäftsführer
Swiss Prime Anlagestiftung

Tel: +41 58 317 17 19
Mobile: +41 79 504 40 31
marcel.hug@sps.swiss



Raffaele Cannistrà

Investor Relations & Fundraising
Swiss Prime Anlagestiftung

Tel: +41 58 317 17 82
Mobile: +41 79 406 62 42
raffaele.cannistra@sps.swiss

Hauptsitz

Swiss Prime Anlagestiftung
Frohburgstrasse 1
4601 Olten

Tel: +41 58 317 17 90
www.swiss-prime-anlagestiftung.ch
info@swiss-prime-anlagestiftung.ch

Büro Zürich

Swiss Prime Anlagestiftung
Prime Tower, Hardstrasse 201
8005 Zürich

Tel: +41 58 317 17 90
www.swiss-prime-anlagestiftung.ch
info@swiss-prime-anlagestiftung.ch

Dieses Dokument wurde von der Swiss Prime Anlagestiftung (nachfolgend «SPA») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die SPA gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich dessen Inhalt und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Die in diesem Dokument geäusserten Meinungen sind diejenigen der SPA zum Zeitpunkt der Redaktion und können sich jederzeit und ohne Mitteilung ändern. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Das Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken und der Nutzung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Finanzdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, allenfalls unter Beizug eines Beraters, die Informationen in Bezug auf die Vereinbarkeit mit seinen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere Konsequenzen zu prüfen. Massgebend für die Zeichnung von Ansprüchen ist ausschliesslich der geltende Prospekt sowie die Statuten und Reglemente der SPA. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der SPA weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Es richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbietet. Weder das vorliegende Dokument noch Kopien davon dürfen in die Vereinigten Staaten versandt oder dahin mitgenommen werden oder in den Vereinigten Staaten oder an eine US-Person (im Sinne von Regulation S des US Securities Act von 1933 in dessen jeweils gültiger Fassung) abgegeben werden. Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Bei Fremdwährungen besteht zusätzlich das Risiko, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Historische Renditeangaben und Finanzmarktszenarien sind keine Garantie für laufende und zukünftige Ergebnisse. Die Performance-Angaben berücksichtigen die bei der Ausgabe und der Rücknahme erhobenen Kommissionen und Kosten nicht. Es kann ausserdem nicht garantiert werden, dass die Performance des Vergleichsindex erreicht oder übertroffen wird. Emittent und Verwalter der SPA-Produkte ist die Swiss Prime Anlagestiftung, Olten. Depotbank ist die Notenstein Privatbank AG, St. Gallen. Prospekt, Statuten, Reglement und Anlagerichtlinien sowie der jeweils aktuelle Jahresbericht bzw. die Factsheets können bei der Swiss Prime Anlagestiftung kostenlos bezogen werden. Als direkte Anleger sind nur in der Schweiz domizilierte steuerbefreite Vorsorgeeinrichtungen sowie juristische Personen, die kollektive Anlagen derartiger Vorsorgeeinrichtungen verwalten, von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) beaufsichtigt werden und bei der Anlagestiftung ausschliesslich Gelder für diese Einrichtungen anlegen, zugelassen. Die Total Expense Ratio (TER_{ISA} GAV) bezeichnet die Gesamtheit derjenigen Kommissionen und Kosten, die laufend dem durchschnittlichen Gesamtvermögen belastet werden (Betriebsaufwand). Der Wert (ex ante) wird in einem Prozentsatz des Gesamtvermögens ausgedrückt und antizipiert den Durchschnitt der kommenden zwölf Monate bei gleich bleibenden Voraussetzungen.