



Implenia

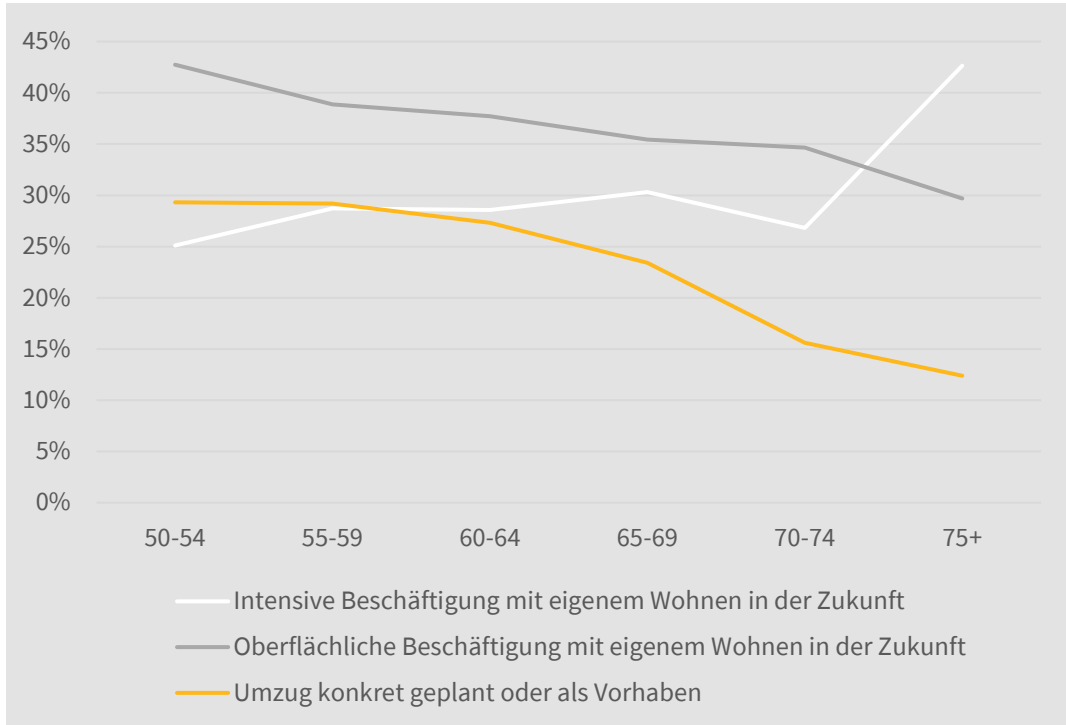
Real Estate
Products

**IMMOBILIEN-
ANGEBOTE
FÜR EINE
ALTERNDE
GESELLSCHAFT**

Philippe Kaufmann
Product Developer
27. Oktober 2023



DAS UMZUGS-PARADOX DER ZIELGRUPPE



INSIGHT

Beim Thema Wohnen der Zukunft klaffen Wunsch und effektives Handeln häufig auseinander. Auf persönlicher Ebene reicht die Bandbreite von Negieren bis zu sehr aktivem Beschäftigen mit der Frage. Ein attraktives, auf die speziellen Segmentbedürfnisse zugeschnittenes Angebot dürfte viele Unentschlossene zum Umzug bewegen können.

Wer sind die «Best Ager» 55+ ?

- Best Ager sind Menschen «im besten Alter», ab einem Alter von rund 55 Jahren aufwärts
- Sie sind in der Mehrheit bis ins hohe Alter sehr aktiv, gesellig, autonom und voller Tatendrang
- Die Gesundheit und das Wohlbefinden haben den höchsten Stellenwert bei Best Ager, was die Lebensqualität ins Zentrum aller Wünsche stellt

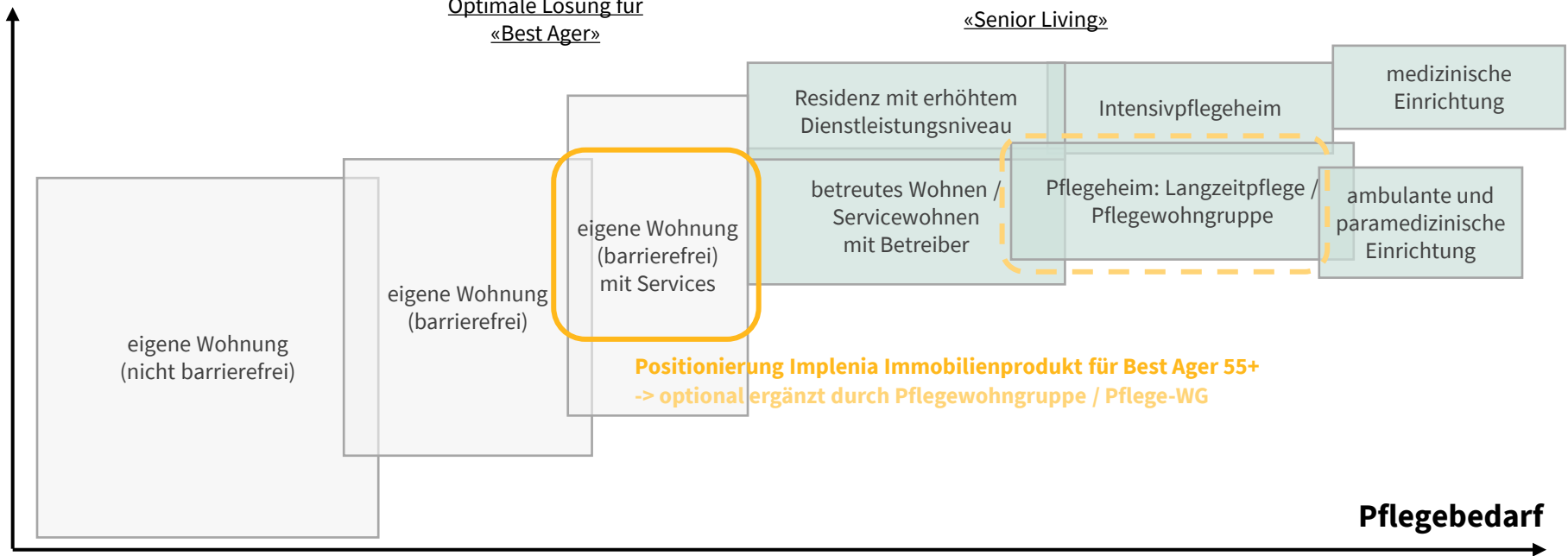
Was interessiert Implenia an den Best Ager?

- Die Best Ager sind eine attraktive, grosse und wachsende, aber anspruchsvolle Zielgruppe. Zudem sind sie häufig auch sehr zahlungskräftig.
- Gleichzeitig werden traditionelle Senior-Living-Angebote den Bedürfnissen und dem Mindset der meisten Best Ager nicht gerecht
- Implenia entwickelt ein innovatives, skalierbares und konfigurierbares Immobilienprodukt mit Fokus auf die Nutzergruppe der Best Ager für die Schweiz und Deutschland

MARKTPositionIERUNG

- direkte Mietverträge
- Betreibermodelle

Wohnstandard /
Preis



Optimale Lösung für
«Best Ager»

«Senior Living»

Positionierung Implemia Immobilienprodukt für Best Ager 55+
-> optional ergänzt durch Pflegewohngruppe / Pflege-WG

**«HIER «RIECHT'S» SCHON
NACH ALTSEIN,
DAS IST ZU FRÜH FÜR
MICH.»**

**Proband,
60 Jahre alt,
Zürich**

**«ALS ICH JÜNGER WAR, HABE ICH
MIT MIR VEREINBART, DASS ICH
DEN SCHRITT IN EINE SOLCHE
INSTITUTION GENÜGEND FRÜH
MACHEN WILL.**

**HEUTE SAGE ICH MIR: ICH WILL
MICH DOCH JETZT NICHT MIT
ALTEN, GEBRECHLICHEN
MENSCHEN UMGEBEN!»**

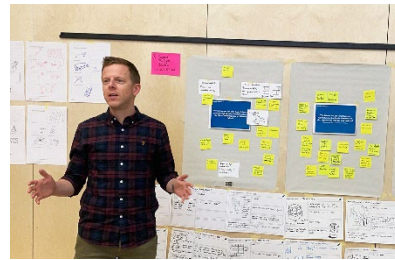
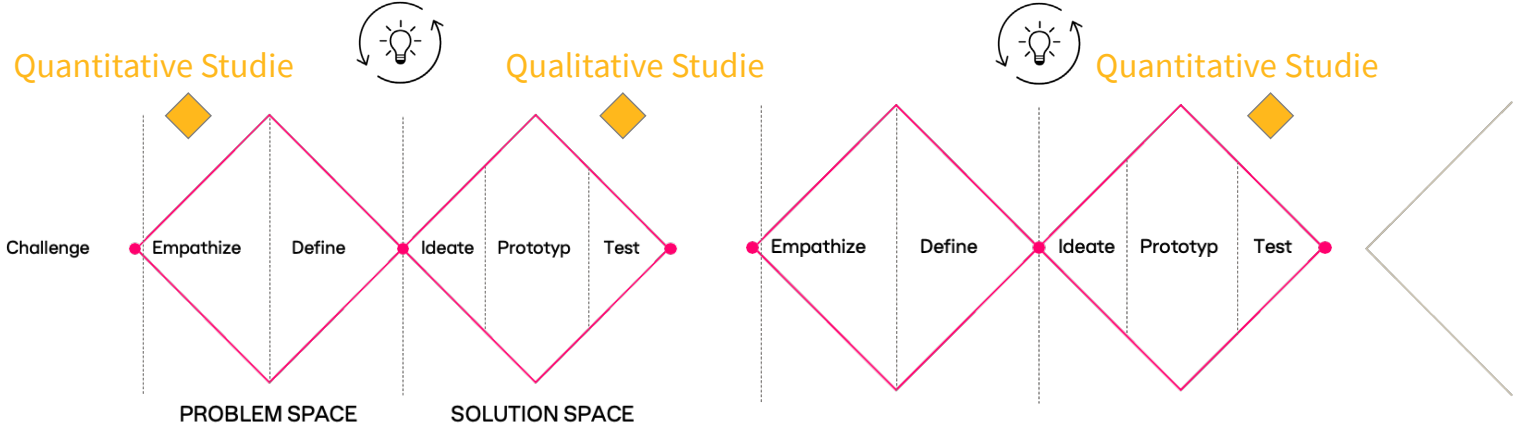
**Probandin,
75 Jahre alt,
Köln**

EIN NUTZERZENTRIERTER INNOVATIONSPROZESS

In Partnerschaft



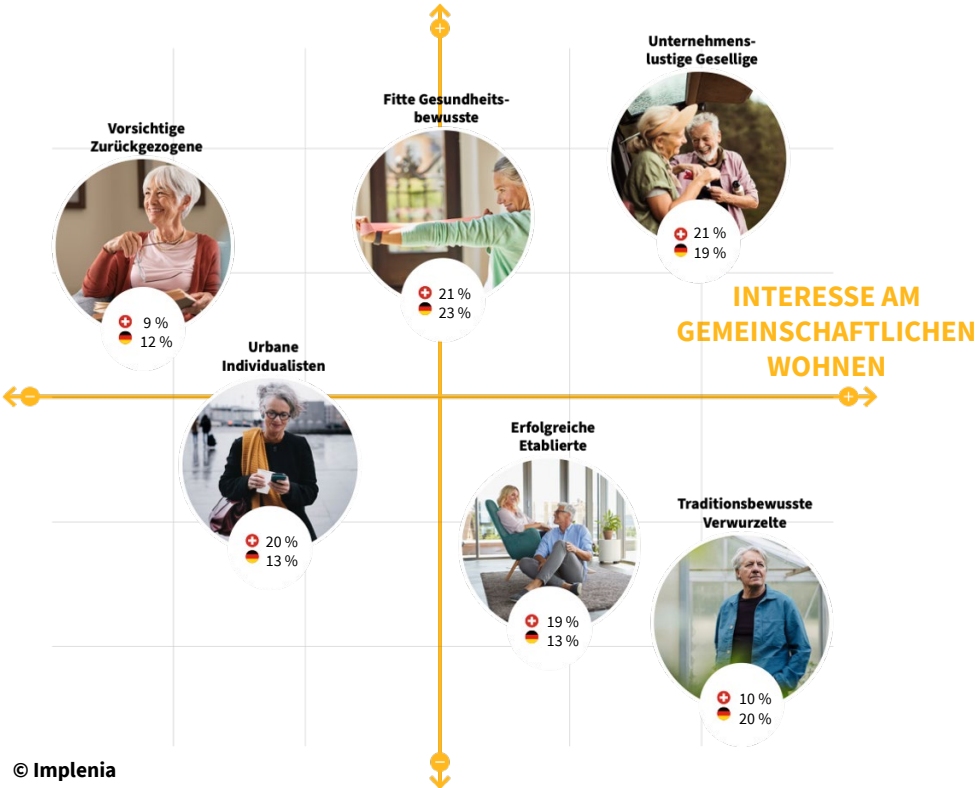
Implemia
Milani
Design & Consulting AG
marketmind



IMMOBILIEN-ANGEBOTE FÜR EINE ALTERNDE GESELLSCHAFT

TYPOLOGIE UND SEGMENTIERUNG

UMZUGSBEREITSCHAFT



INSIGHT

Best Ager ist nicht gleich Best Ager.

Sie sind im Alter vereint, aber durch den Mindset differenziert.

Bei den über 55-Jährigen lassen sich sechs klare Segmente unterscheiden.

Setzt man den Nutzer ins Zentrum eines Immobilienangebots, so ist eine weitere Differenzierung innerhalb der Best Ager ein Muss.

IMMOBILIEN-ANGEBOTE FÜR EINE ALTERNDE GESELLSCHAFT

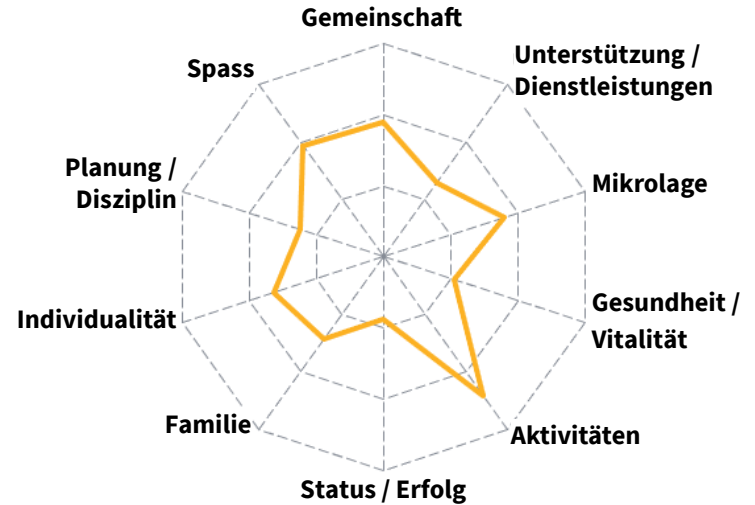
TYPOLOGIE UND SEGMENTIERUNG



"Ich treibe regelmässig Sport und möchte meinen Körper fit und vital halten."

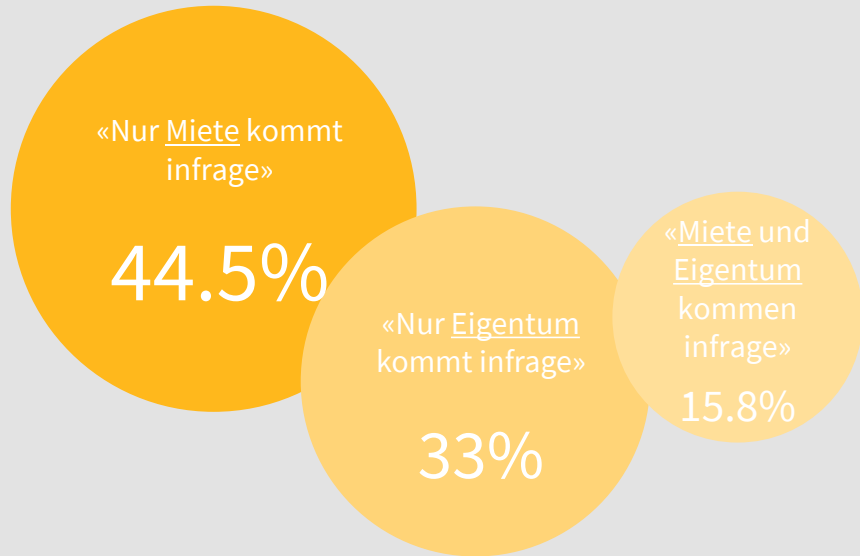
INSIGHT

Fitte Gesundheitsbewusste



WOHNEN DER ZUKUNFT

Akzeptanz von Wohnverhältnissen



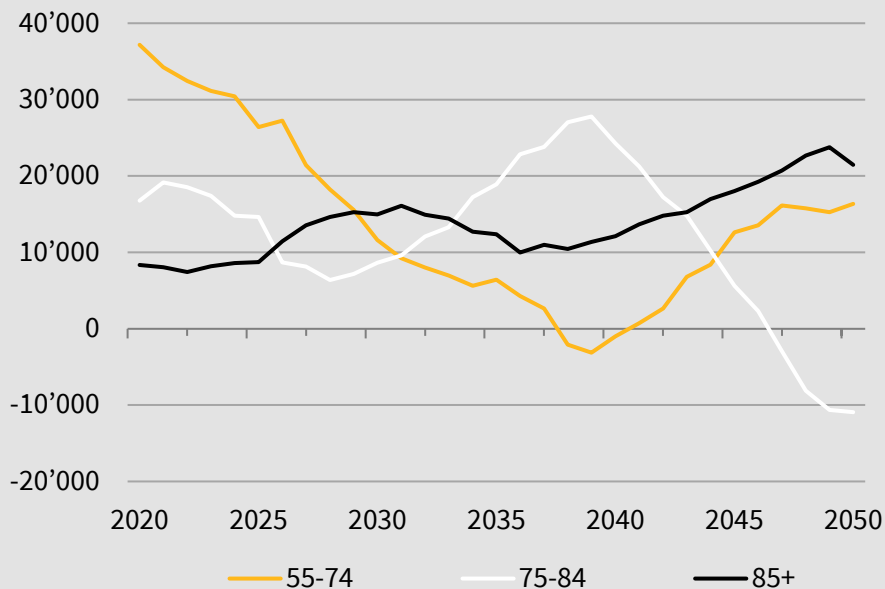
INSIGHT

Sonderwohnformen wie Wohngemeinschaften und Residenzen haben in der Gunst der Best Ager gegenüber klassischen Wohnformen keine Chance.

Die Präferenzen für Miete und Eigentum sind klar verteilt: Nur 14% aller Best Ager in Deutschland bzw. 20% in der Schweiz können sich *beide* Wohn-verhältnisse vorstellen.

FÜR WELCHEN HORIZONT ENTWICKELN?

Jährliches Wachstum der Anzahl der Personen



INSIGHT

- Das Kohortenwachstum wird in der Zukunft für die Schweiz sehr unterschiedlich ausfallen.
- 55+ sind zwei Generationen.
- Was ist der Horizont als Eigentümer?
- Wie können Gebäude langfristig, flexibel nutzbar gemacht werden?

DIE VORGEHENSWEISE EINES IMMOBILIENENTWICKLERS



Die Zielgruppe

Die Bedürfnisse der Nutzer kennen



Rentabilität

Wirtschaftlichen Erfolg sichern für alle



Stakeholder Mgmt.

Alle Akteure des Prozesses zusammenbringen



Qualität

Bei der Planung auf Details achten



Nachhaltigkeit

Aussergewöhnliche Werte erhöhen den Wiederverkaufswert und senken die Finanzierungskosten



Dienstleistungen

Wertschöpfung für die Nutzer und den Investor

VERSCHIEDENE KONZEPTE DER ADAPTIERBARKEIT



Bereit bei Kompetenzeinschränkungen

Apparate können bei Bedarf angebracht werden. Das können beispielsweise Duschsitze, Stützklappgriffe oder Handläufe sein.

Die barrierefreien Wohnungen folgen den Prinzipien des Universal Designs.



Flexible Wohnungen

Die Wohnungen können bei Bedarf vergrößert oder verkleinert werden. Dies wird möglich durch ein flexibles Layout und mehrere Wohnungseingänge.



Nutzungsoffene Erdgeschossnutzungen

Definierte Flächen im Erdgeschoss können unterschiedliche Nutzungen aufnehmen. Das kann ein Bistrot sein, ein Multifunktionsraum, ein Yogastudio oder auch eine Pflegewohngruppe.

IMMOBILIEN-ANGEBOTE FÜR EINE ALTERNDE GESELLSCHAFT

UNTERSTÜTZUNG IN DER PLANUNG



[Richtlinie «Wohnungsbau, hindernisfrei – anpassbar», 2023](#)
[| Hindernisfreie Architektur \(hindernisfreie-architektur.ch\)](#)



SYSTEMATISIERUNG DES BAUENS

Systematisierung in der Schweiz



Unsere Vision bei Implenla Real Estate Products



Entworfen mit unserem Konfigurator



Hergestellt mit *Modern Methods of Construction*



Konsequent nachhaltig - unter Beachtung der Prinzipien der Kreislaufwirtschaft



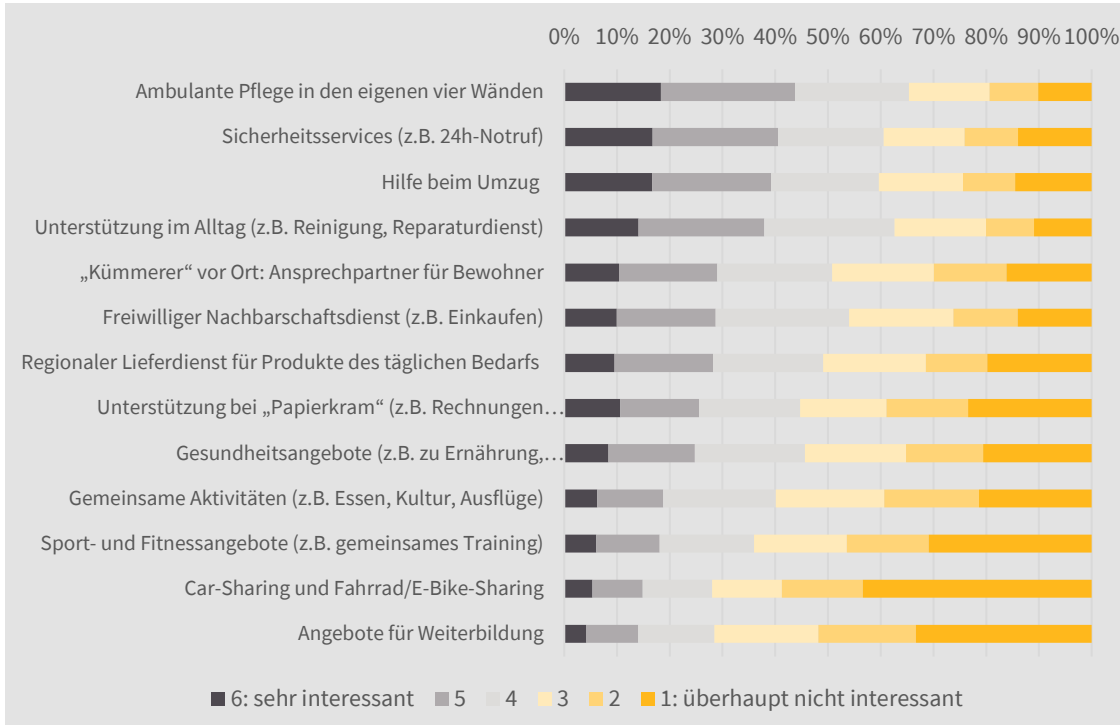
Optimiert für einen effizienten Betrieb



REAL ESTATE PRÊT-À-PORTER

IMMOBILIEN-ANGEBOTE FÜR EINE ALTERNDE GESELLSCHAFT

INTEGRIERTE DIENSTLEISTUNGEN



INSIGHT

Das Potenzial von Dienstleistungen liegt vor allem an den Schnittstellen zwischen Gesundheit und Sicherheit sowie Komfort und Entlastung für den Alltag. Diese unterstützen den unabhängigen und individuellen Lebensstil der Best Ager bis ins hohe Alter und optimieren das Wohnerlebnis.

TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES PROJEKT



Die Ziele

Genügend Zeit in die
Programmierung investieren



Partner

Partner sorgfältig auswählen



Fokus

Mut und Beharrlichkeit in den
Schwerpunktbereichen zeigen

ZUSAMMENFASSUNG: WIE ERREICHEN WIR DIE ZIELE?



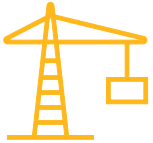
Dienstleistungsangebot...

- Als Alternative zu Betreiber-Lösungen



... in Kombination mit nachbarschaftsorientierten Erschliessungsräumen

- Low-Tech-Lösungen
- Fokus auf Aufenthaltsqualität



Planen und bauen neu denken

- Neue Prozesse, z.B. «Design-Build»-Gesamtvergabe
- Stärkung von Lösungen mit Vorfabrikation (und Holzbau)
- Entschlackung der Regulierung



Alle Kräfte mobilisieren

- Stiftungen, Genossenschaften, aber auch Entwickler und gewinnorientierte Immobilienunternehmen
- Eigentumswohnungen nicht vergessen

White Paper zu den Best Ager

<https://implenia.com/best-ager>

Philippe Kaufmann

Product Developer

Implenia Real Estate Products

philippe.kaufmann@implenia.com

+41 (0)58 474 09 63



LEGAL NOTICE

DISCLAIMER

This presentation, material, any associated oral presentation and/or discussion (hereafter together, the "**MATERIAL**") has been prepared by Implenla Ltd and/or its affiliates (hereafter "**IMPLENIA**") for informational purposes only and may contain confidential and/or legally protected information. The MATERIAL may include forward-looking information and statements, including statements concerning the outlook for IMPLENIA'S businesses. These statements are based on current expectations, estimates and projections about the factors that may affect IMPLENIA'S future performance, including global economic conditions and the economic conditions of the regions and industries that are major markets for IMPLENIA. These expectations, estimates and projections are generally identifiable by statements containing words such as "expects", "believes", "estimates", "targets", "plans", "outlook", or similar expressions.

Numerous risks and uncertainties, many of which are beyond IMPLENIA'S control, could cause IMPLENIA'S actual results to differ materially from the forward-looking information and statements made in this MATERIAL, and could affect IMPLENIA'S ability to achieve any or all of its stated targets. The information and opinions contained in this MATERIAL do not purport to be comprehensive, are provided as of the date of this MATERIAL or as of the date specified herein and are subject to change without notice.

Although IMPLENIA believes that the expectations reflected in all such forward-looking statements are based upon reasonable assumptions, it can give no assurance that these expectations will be achieved. IMPLENIA also disclaims any obligation to update these forward-looking statements to reflect future events or developments.

This MATERIAL is not an offer to sell or a solicitation of offers to purchase or subscribe for shares of Implenla Ltd. This MATERIAL is (i) not a prospectus within the meaning of article 652a of the Swiss Code of Obligations, (ii) not a listing prospectus as defined in articles 27 et seqq. of the listing rules of the SIX Swiss Exchange Ltd or of any other stock exchange or regulated trading venue in Switzerland, (iii) not a prospectus within the meaning of the Swiss Financial Services Act and (iv) not a prospectus under any other applicable laws.

This MATERIAL does not constitute an offer to sell, or a solicitation of an offer to purchase, shares in Implenla Ltd. or any other securities in the United States.

This MATERIAL is not for publication, transmission or distribution, directly or indirectly, into the United States or its territories or possessions or to persons in the United States (within the meaning of Regulation S under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act")) and are only addressed to and directed at persons outside the United States, as defined in Regulation S under the Securities Act. This MATERIAL does not constitute an "offer of securities to the public" within the meaning of the Prospectus Regulation (EU) 2017/1129 of the European Union and is not a public offering in the United Kingdom. The information contained herein shall not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy, in any jurisdiction in which such offer or solicitation would be unlawful prior to registration, exemption from registration or qualification under the securities laws of any jurisdiction. Neither this MATERIAL nor any part or copy of it nor the information contained in it and any related materials may be taken or transmitted into the United States or any jurisdiction which prohibits the same or distributed or redistributed, directly or indirectly, in the United States or any jurisdiction which prohibits the same or to any resident thereof.

All of the information and material used in this MATERIAL, including text, images, logos and product names, is either the property of IMPLENIA, or is used by IMPLENIA with permission.

Whilst IMPLENIA uses all reasonable attempts to ensure the accuracy and completeness of all contents, IMPLENIA gives no warranties or representations of any kind that material in this MATERIAL is complete, accurate, reliable or timely, or that it does not infringe third-party rights. IMPLENIA does not accept any liability for any direct, indirect or consequential loss and/or damage arising from reliance on this MATERIAL.

The contents of this MATERIAL may not be reproduced, modified or copied, or used for any commercial purposes, or communicated to any third parties without written consent from IMPLENIA. All trademarks mentioned are legally protected.

Copyright © 2021 Implenla Ltd and/or its affiliates. All rights reserved.

By attending this presentation and/or by accepting this MATERIAL you will be taken to have represented that you agree to accept the terms set out above.